PROSPECT

2 Téléchargement

4 Installation

6 Utilisation

33 FAA

À la une

DITEL Prospect est un logiciel qui vous permet de gérer la Relation Client par la gestion des données et l'accès direct à l'information ; basée sur le célèbre SPANCO de Rank Xerox ®.

Présentation

Vous centralisez tous vos fichiers de prospection : coordonnées, contacts, appels, relances... sous la forme de fiches client :

- Dates de prises de Contacts Suspect
- Planning des prospects à relancer
- Le planning des appels

Le SPANCO est l'historique complet de chaque étape de la prospection :

- Suspect : l'ensemble des relations possibles
- Prospect : une demande une info un contact extérieur
- Action : prise en compte de la demande
- Négociation : argumentaire téléphonique, courrier ou autre
- Conclusion : la concrétisation de la vente
- Ordre : son règlement comptable

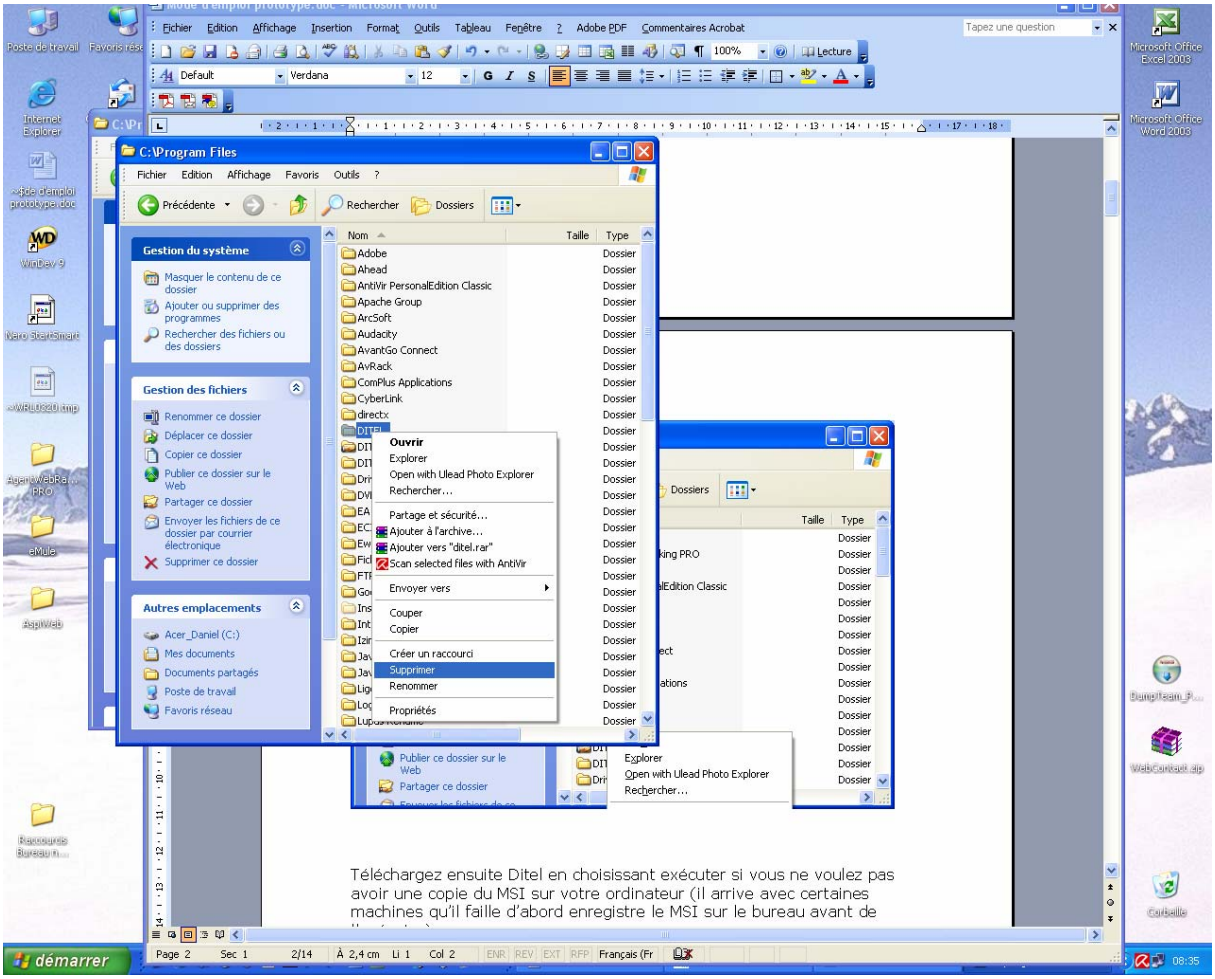
Avertissement : Nos logiciels évoluent rendant parfois les nouvelles versions incompatibles avec les anciennes.

Les versions réseau et Internet vous permettent de dispatcher les contacts sur votre force de vente.

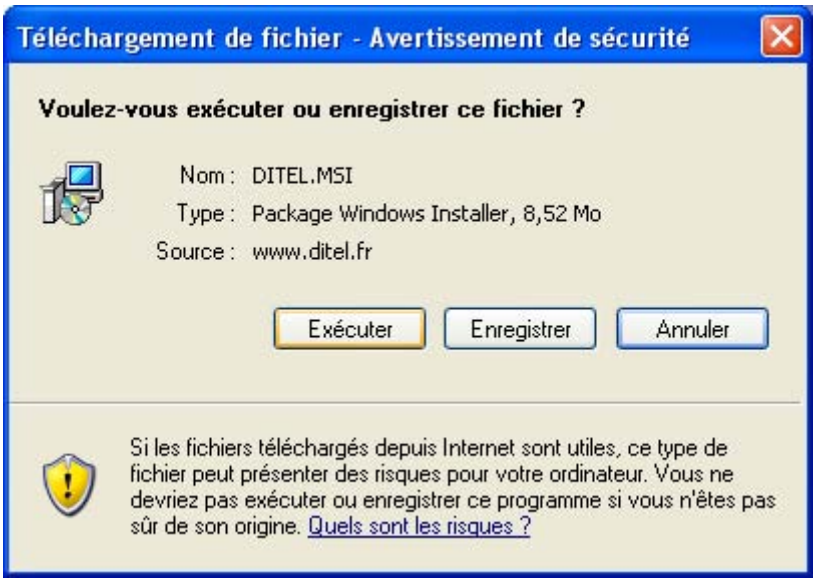
Ditel prospect optimise votre prospection et vous fait gagner un temps précieux.

Téléchargement

Avant de télécharger les dernières versions sur notre site, ouvrez le menu « démarrer » de Windows, sélectionnez « panneau de configuration », puis « ajout suppression de programmes » et supprimez le dossier « Ditel ». Complétez la suppression, en ouvrant votre poste de travail, puis cliquez sur c:, puis sélectionnez « program files », mettez le répertoire « DITEL » en surbrillance, faites un clic droit avec la souris et choisissez « supprimer ».



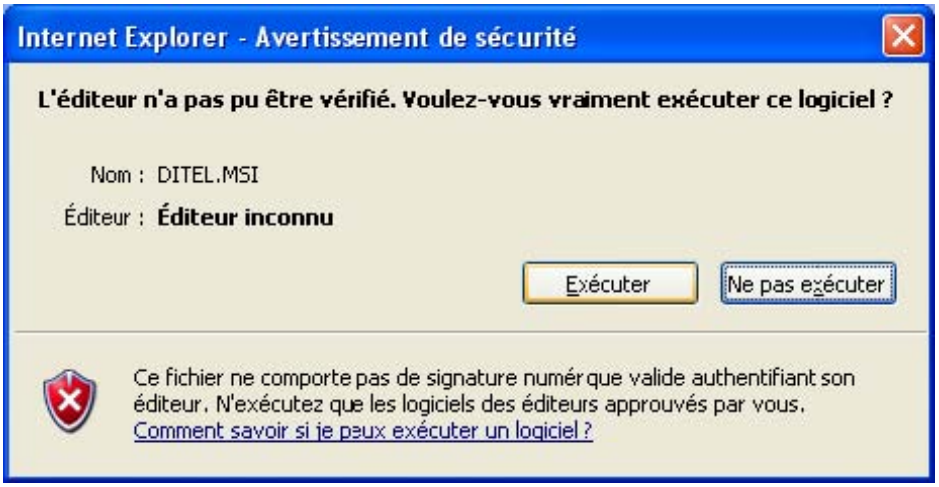
Téléchargez ensuite Ditel, lors de l'affichage de la fenêtre « Téléchargement de fichier », choisissez « exécuter ». En agissant ainsi, l'installation se fait directement à partir de la copie de notre serveur, ce qui permet de ne pas avoir de copie du fichier d'installation MSI sur votre ordinateur. Cependant certains systèmes exigent (pour des raisons de sécurité) que l'installation soit faite à partir d'un programme présent sur la machine, il faut donc choisir l'option « enregistrer » (si possible sur le bureau) et ensuite lancer l'installation du MSI à partir de la copie locale.



Le logiciel s'enregistre sur votre ordinateur, il faut de une à six minutes en fonction de la vitesse de votre accès Internet.

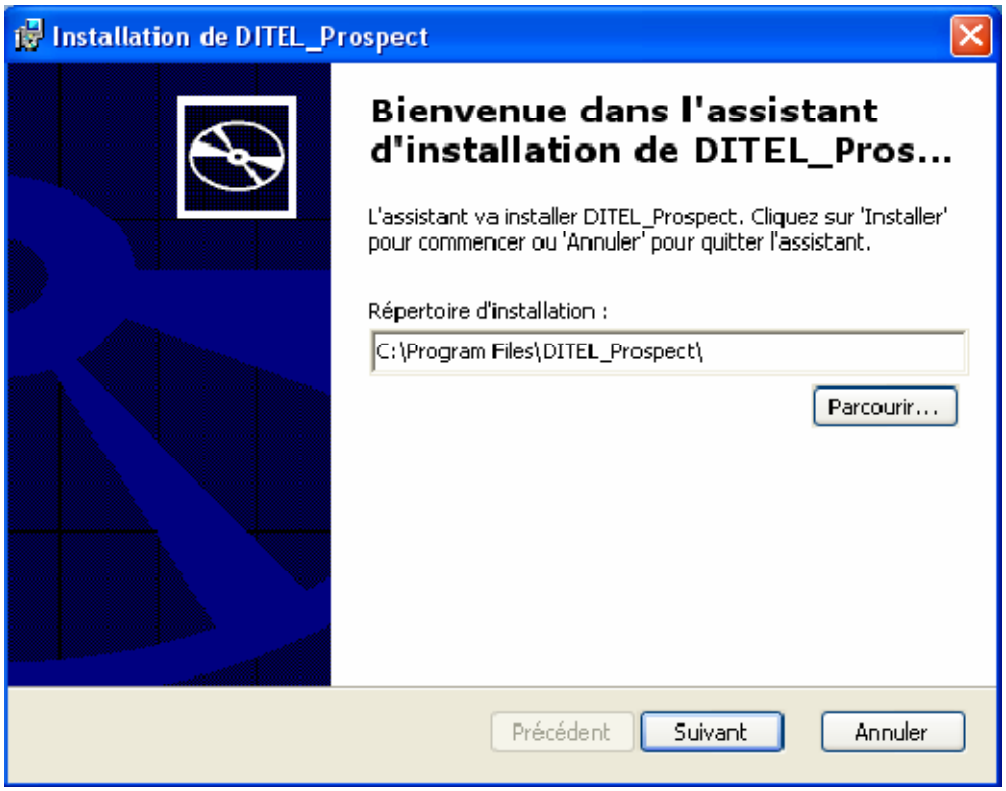
Si, à la fin du téléchargement, vous obtenez la fenêtre ci-dessous, appuyez sur « Exécuter », pour lancer l'installation.

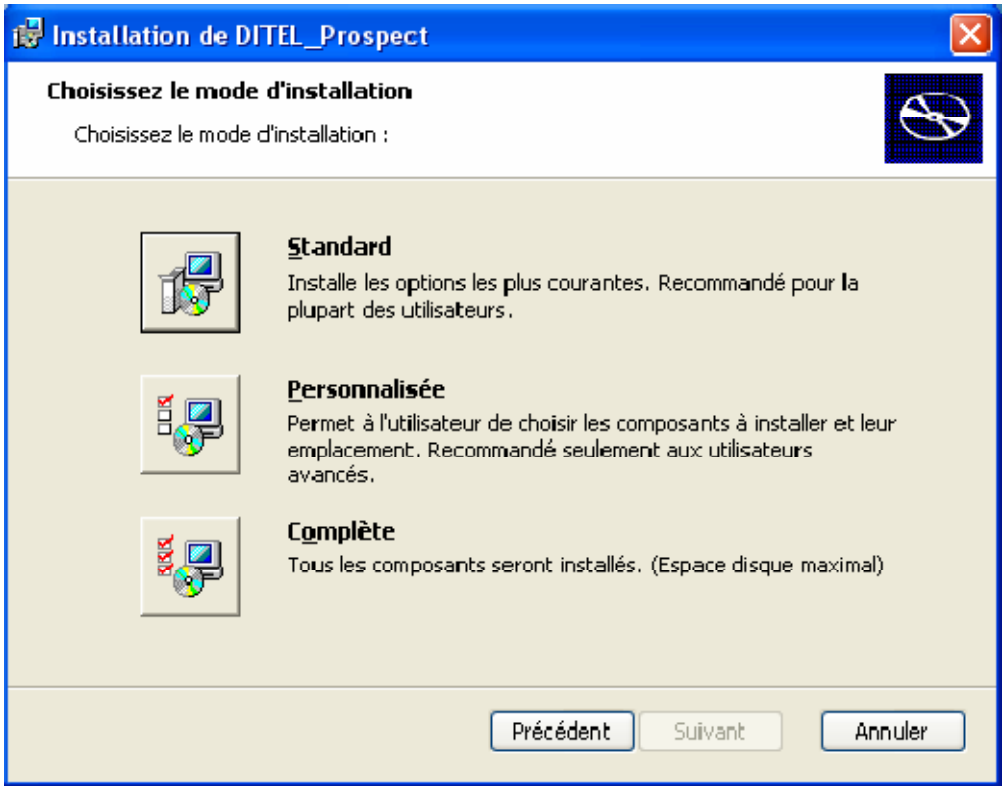
Installation



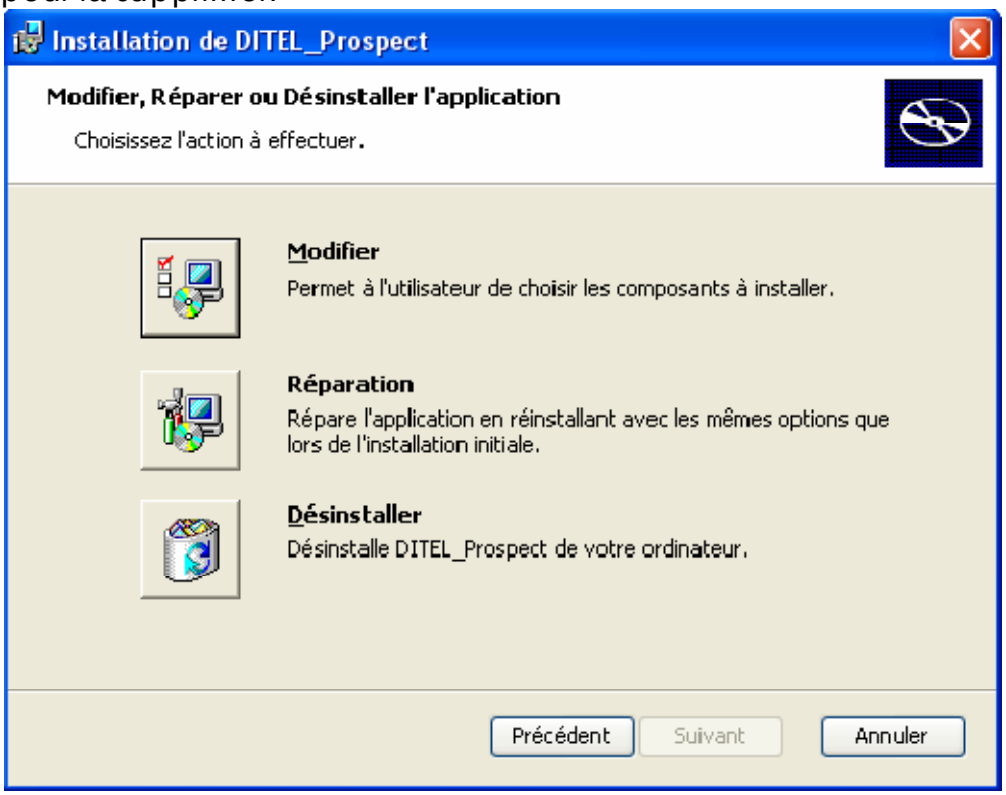
Choisissez « installation standard »

Si vous obtenez l'écran ci-dessous, c'est que vous avez une ancienne version sur votre ordinateur, reportez vous au début de cette notice pour la supprimer.





Si vous obtenez l'écran ci-dessous, c'est que vous avez une ancienne version sur votre ordinateur, reportez vous au début de cette notice pour la supprimer.

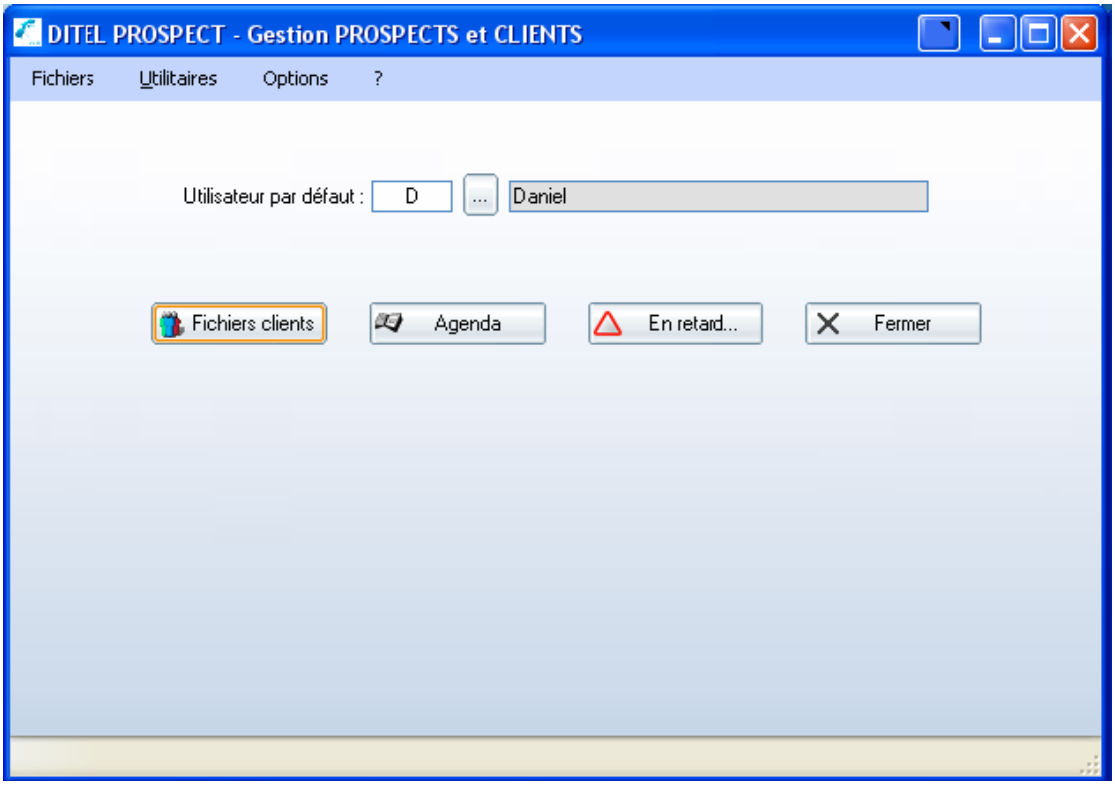


Après avoir téléchargé et installé le logiciel, vous lancez « Ditel » par l'icône qui se trouve sur le bureau de votre ordinateur.

Ditel.lnk

Utilisation

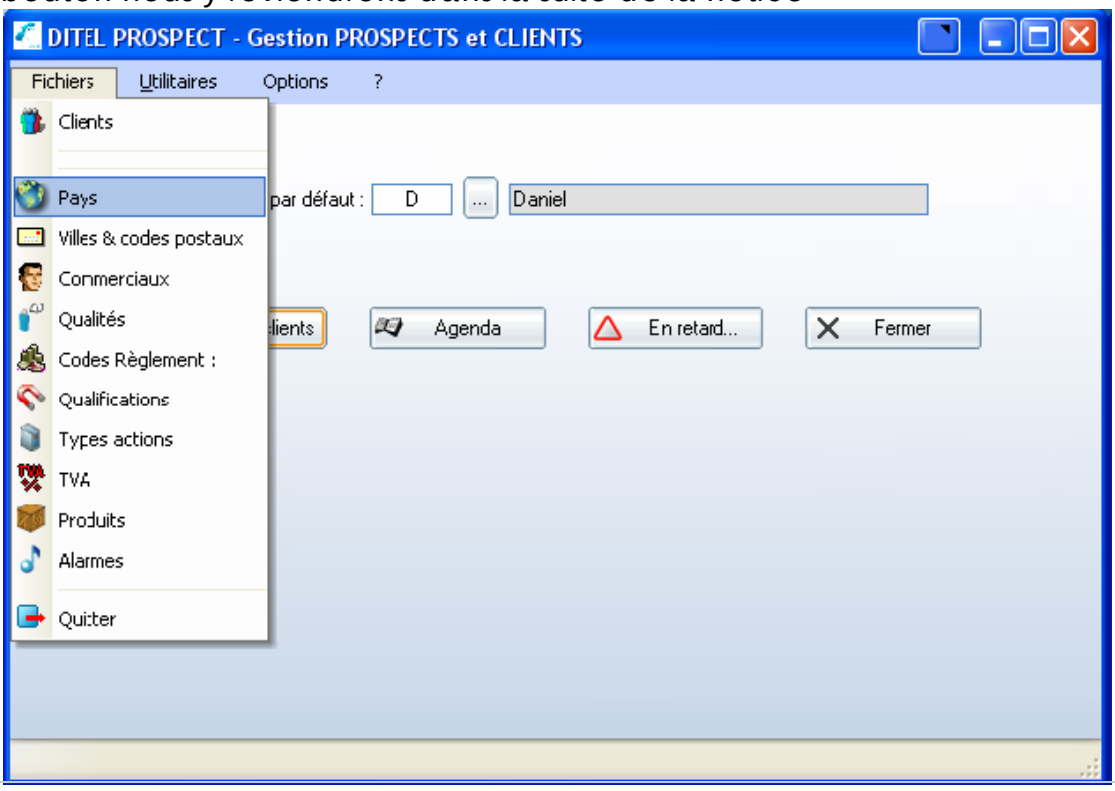
Le menu principal comprend 4 boutons avant de travailler sur ces boutons il faut
paramétrer Ditel Prospect en fonction de votre activité commerciale.



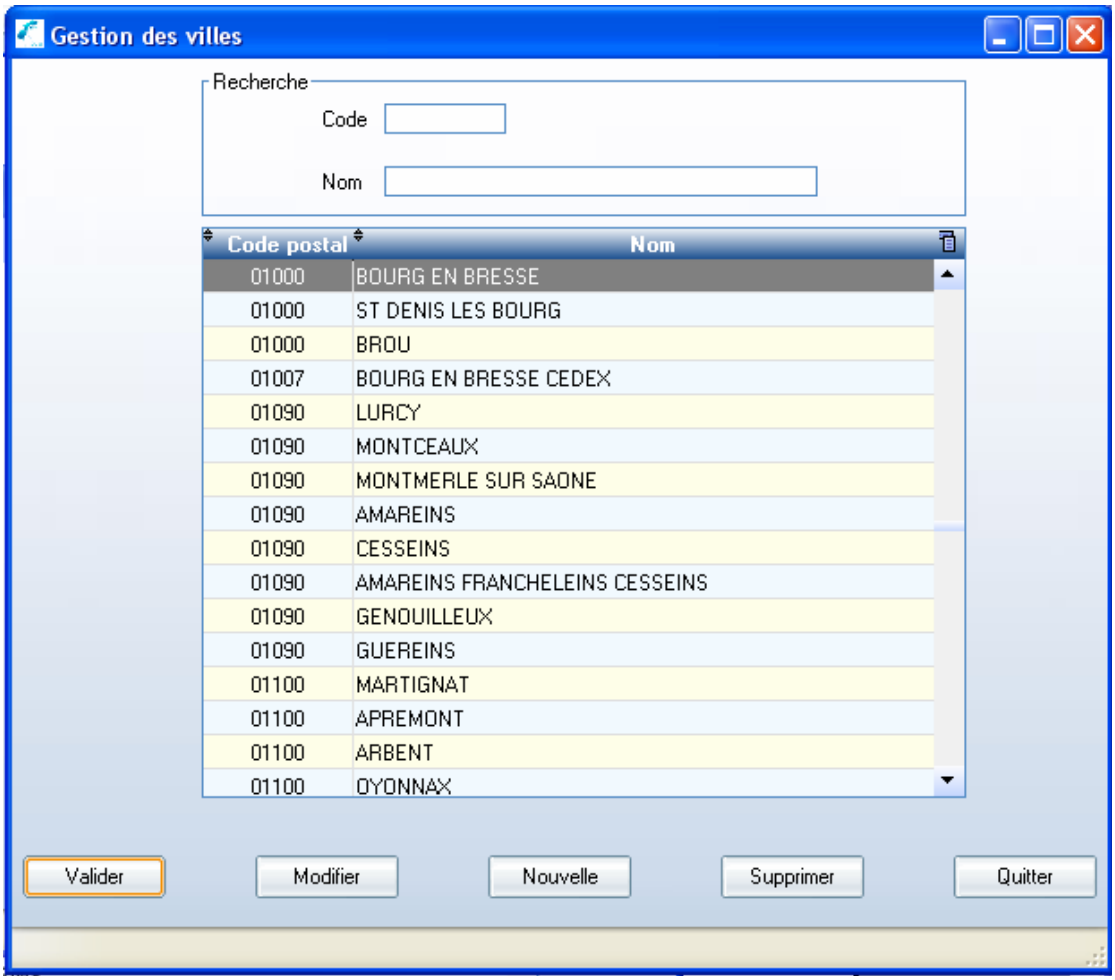
Pour cela ouvrez le menu fichiers

Clients :

C'est votre fichier client prospect accessible également par le premier bouton nous y reviendrons dans la suite de la notice

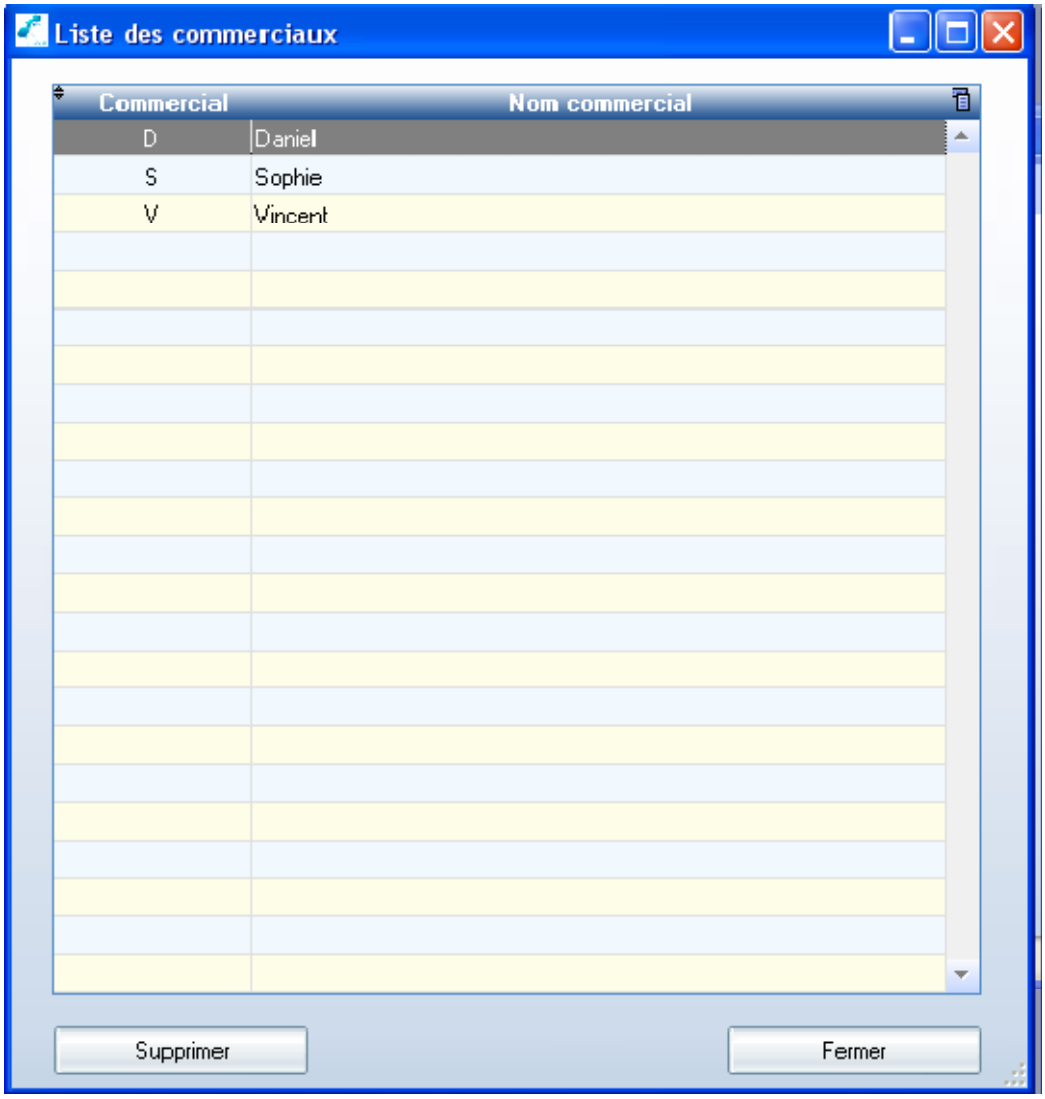


Villes et codes postaux contient la base de données de tous les codes postaux de France et des noms de ville associés (c'est une aide à la saisie pour éviter les erreurs)



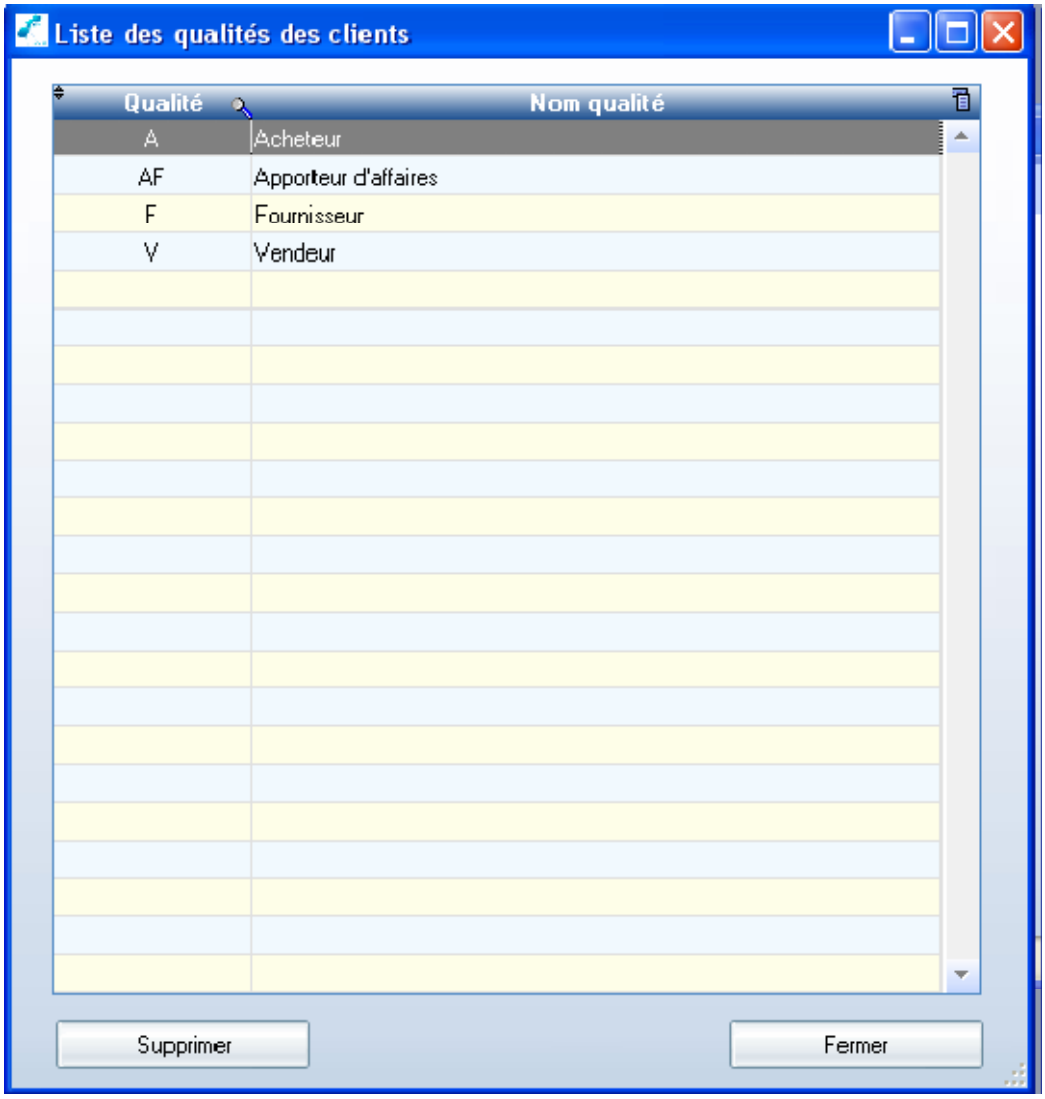
Commerciaux :

Vous devez affecter un code à chacun de vos commerciaux qui pourront ainsi avoir accès uniquement à leurs contacts s'ils le désirent



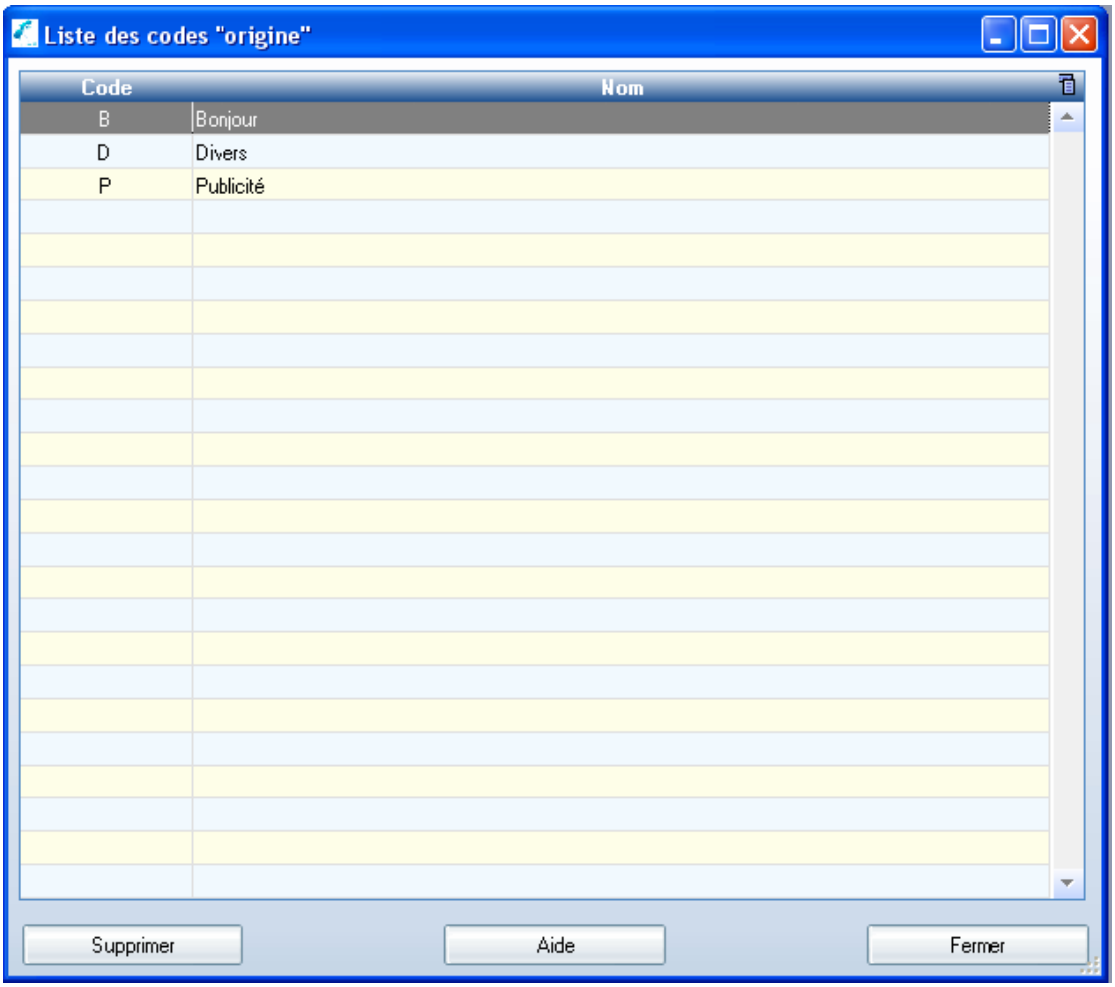
Qualité :

Vous renseignez la liste des qualités en fonction de votre activité par exemple les acheteurs, les vendeurs etc.

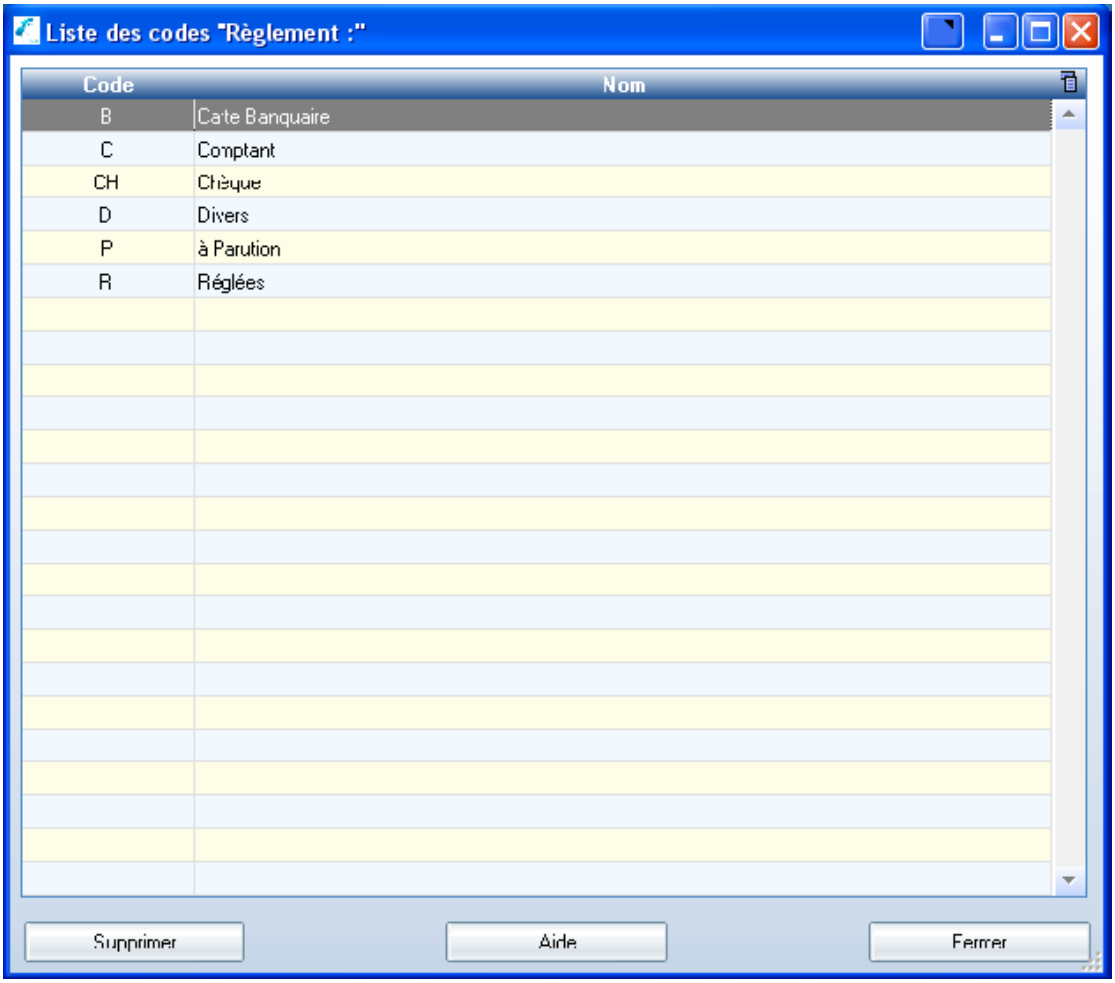


Code Origine :

Il s'agit de l'origine du contact

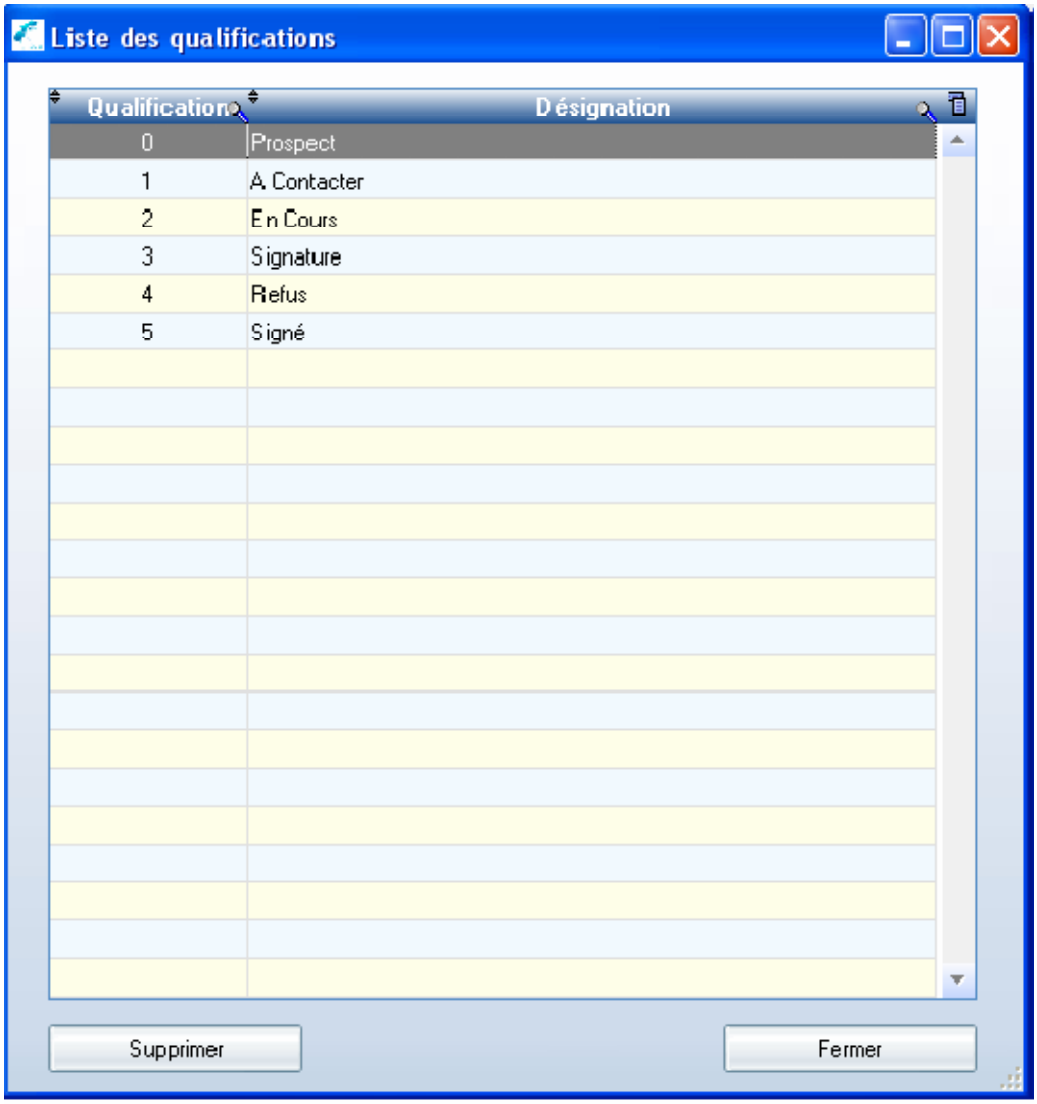


Il s'agit de l'origine du contact le libellé origine peut être remplacé par règlement dans le paramétrage du menu utilitaire


Liste des codes "Règlement :"
Code
Nom
B
Cate Banquaire
C
Comptant
CH
Chèque
D
Divers
P
à Parution
R
Réglées
Supprimer
Aide
Fermer

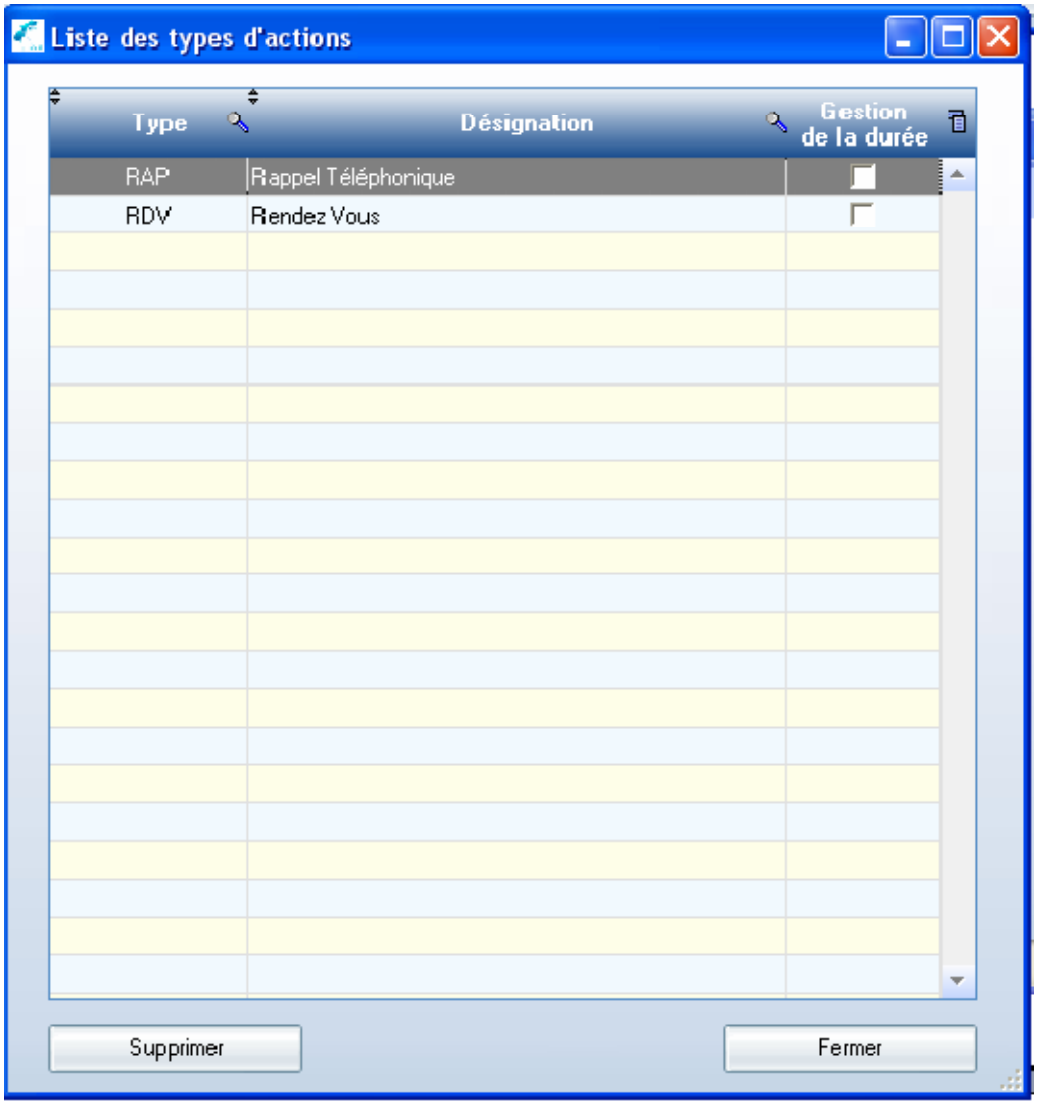
Qualifications :

Inspiré du « Spanco », la liste des qualifications vous aide à qualifier vos prospects tout au long de votre négociation :



Type d'actions :

Les actions vous servent à définir pour chacun de vos prospects ce que vous avez à faire elles sont liées à votre calendrier pour chacun de vos contacts.

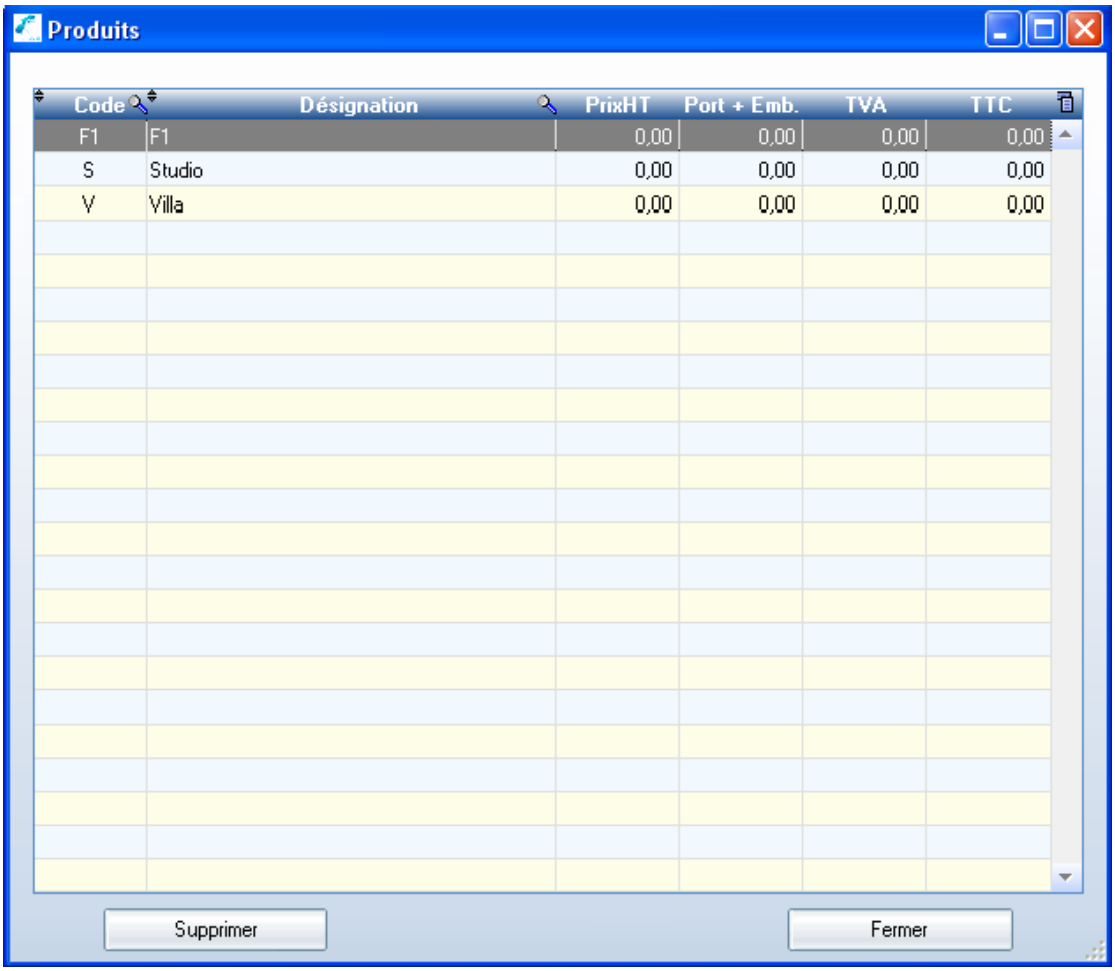


TVA :

Les codes TVA sont des données comptables pour relier votre Ditel prospect à votre facturation par exemple

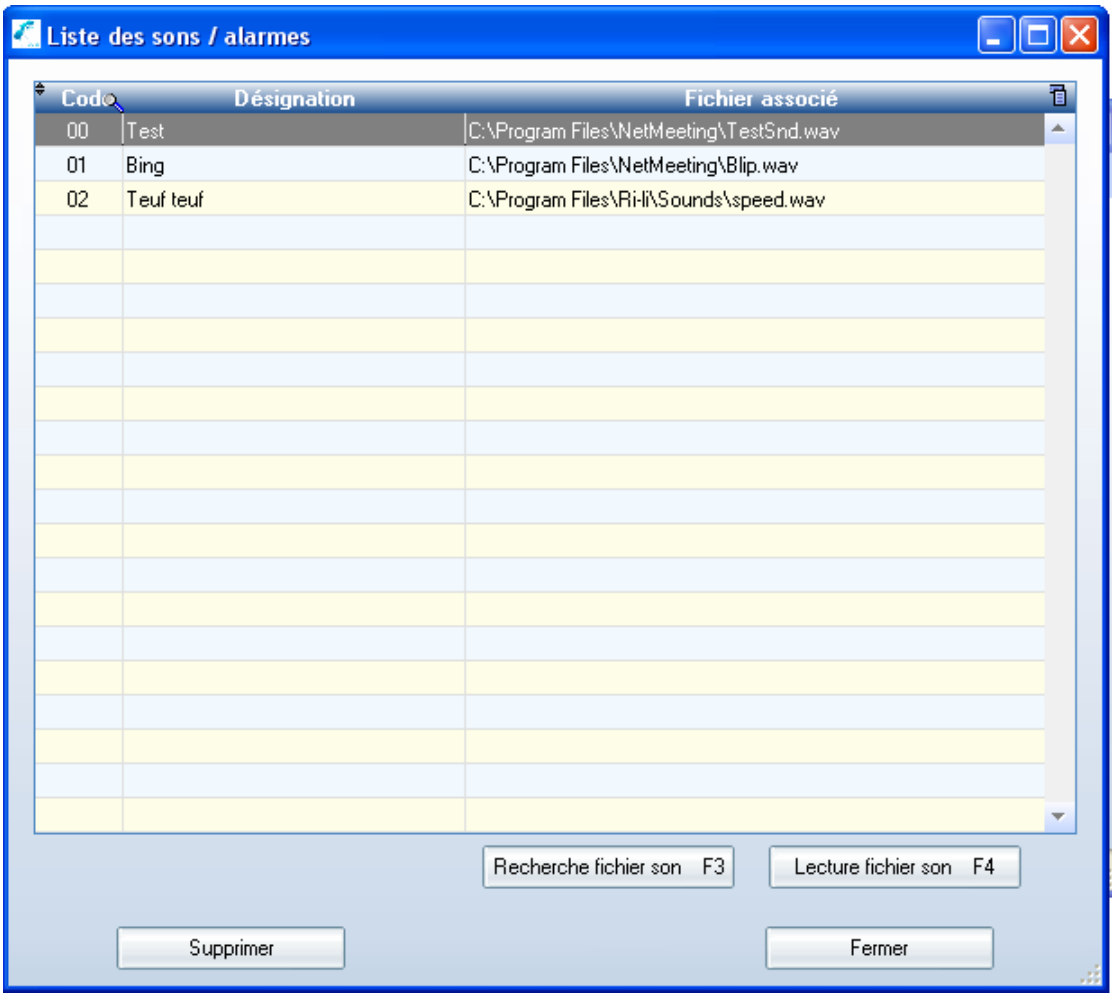
Produits :

Les produits sont vos articles à la vente si vous gérez des produits ou des types d'affaires si vous êtes dans l'immobilier par exemple



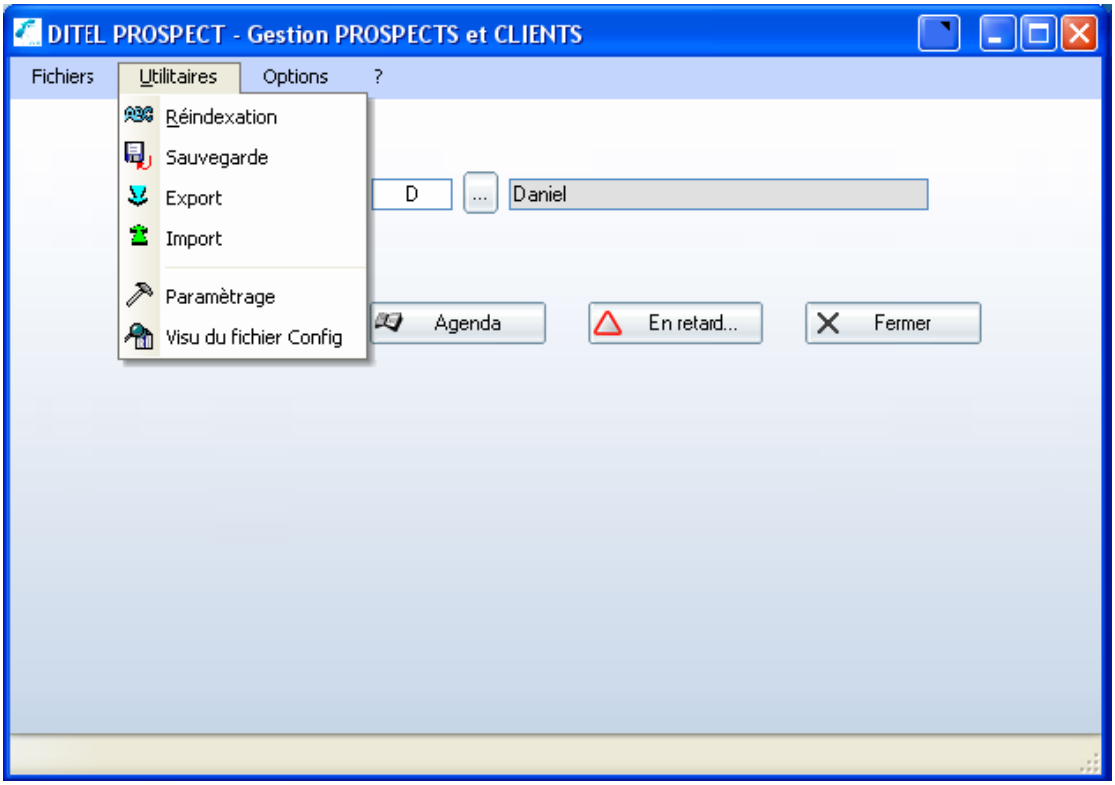
Alarme :

Se sont les différents signaux sonores que vous allez affecter à votre agenda pour ne pas oublier les contacts à relancer chaque matin



Le paramétrage est un peu long au départ mais toutes les données sont essentielles pour une bonne gestion de votre activité commerciale chacun doit réfléchir en fonction de son organisation.

Le menu utilitaires :

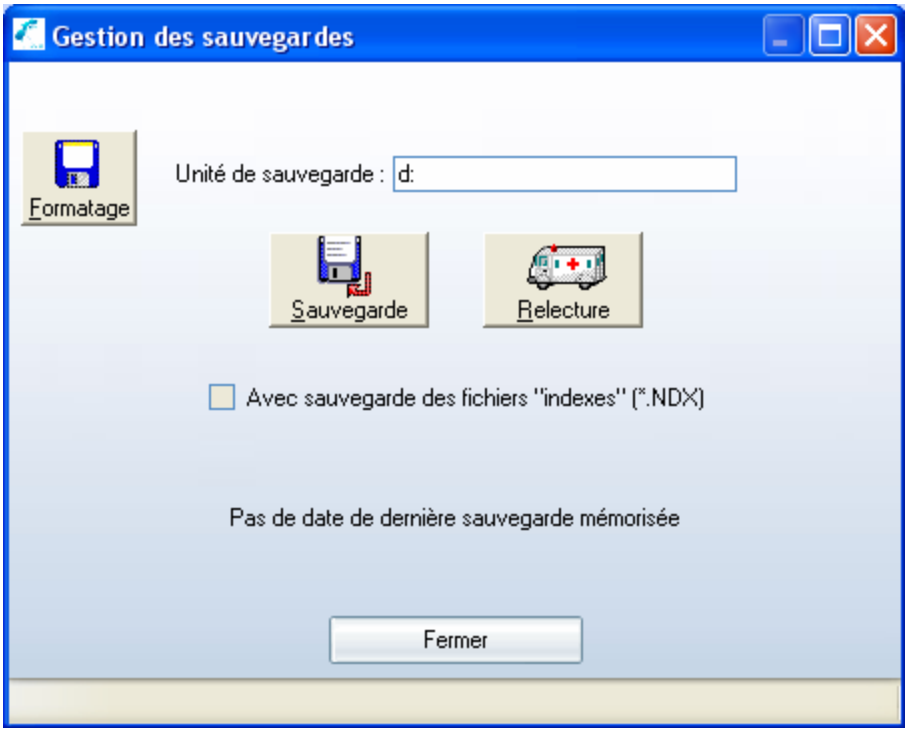


Ré indexation :

En cas de problèmes sur vos fichiers (messages d'erreur) vous devez réindexer vos fichiers, suite à une coupure de courant par exemple

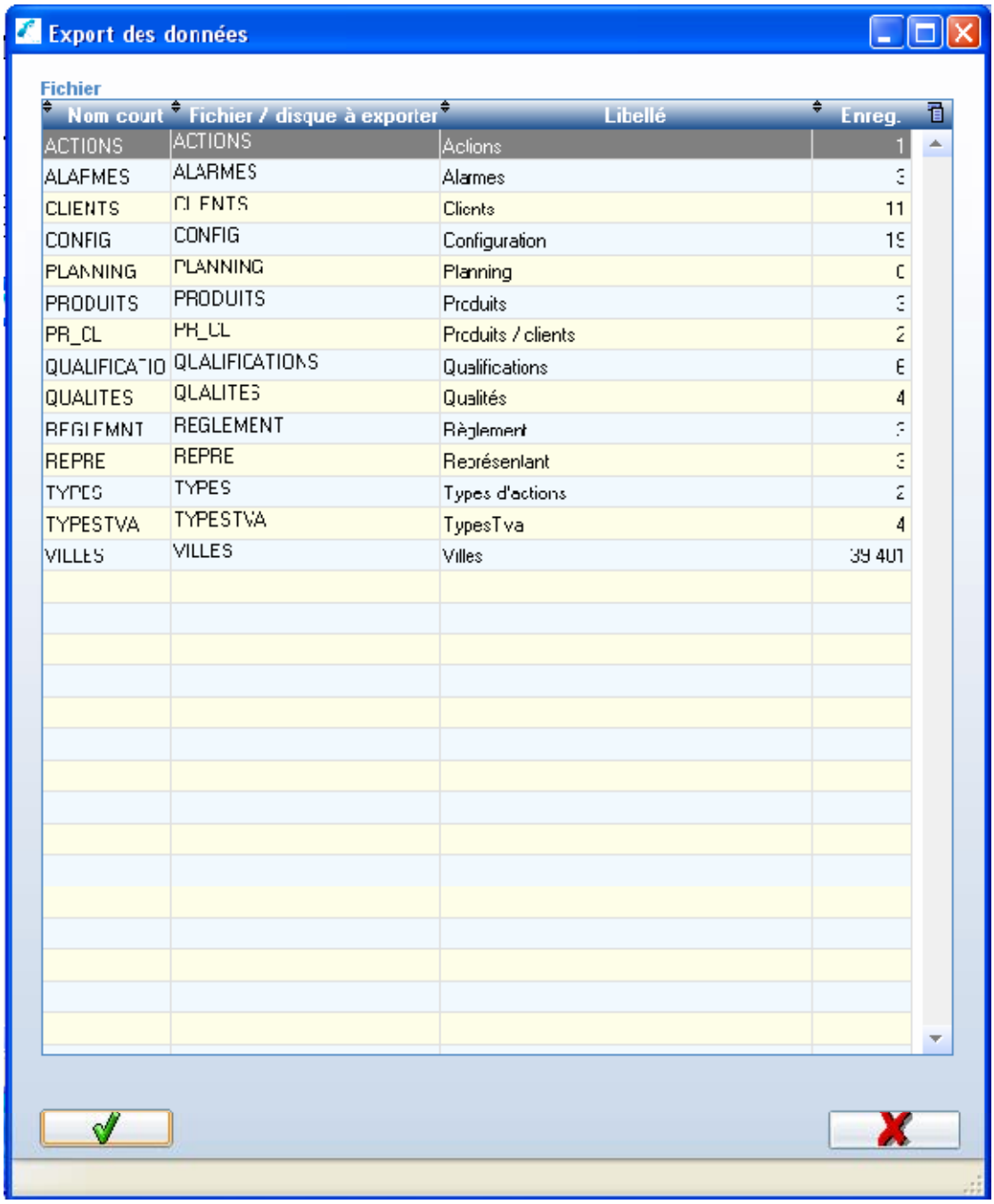
Sauvegarde :

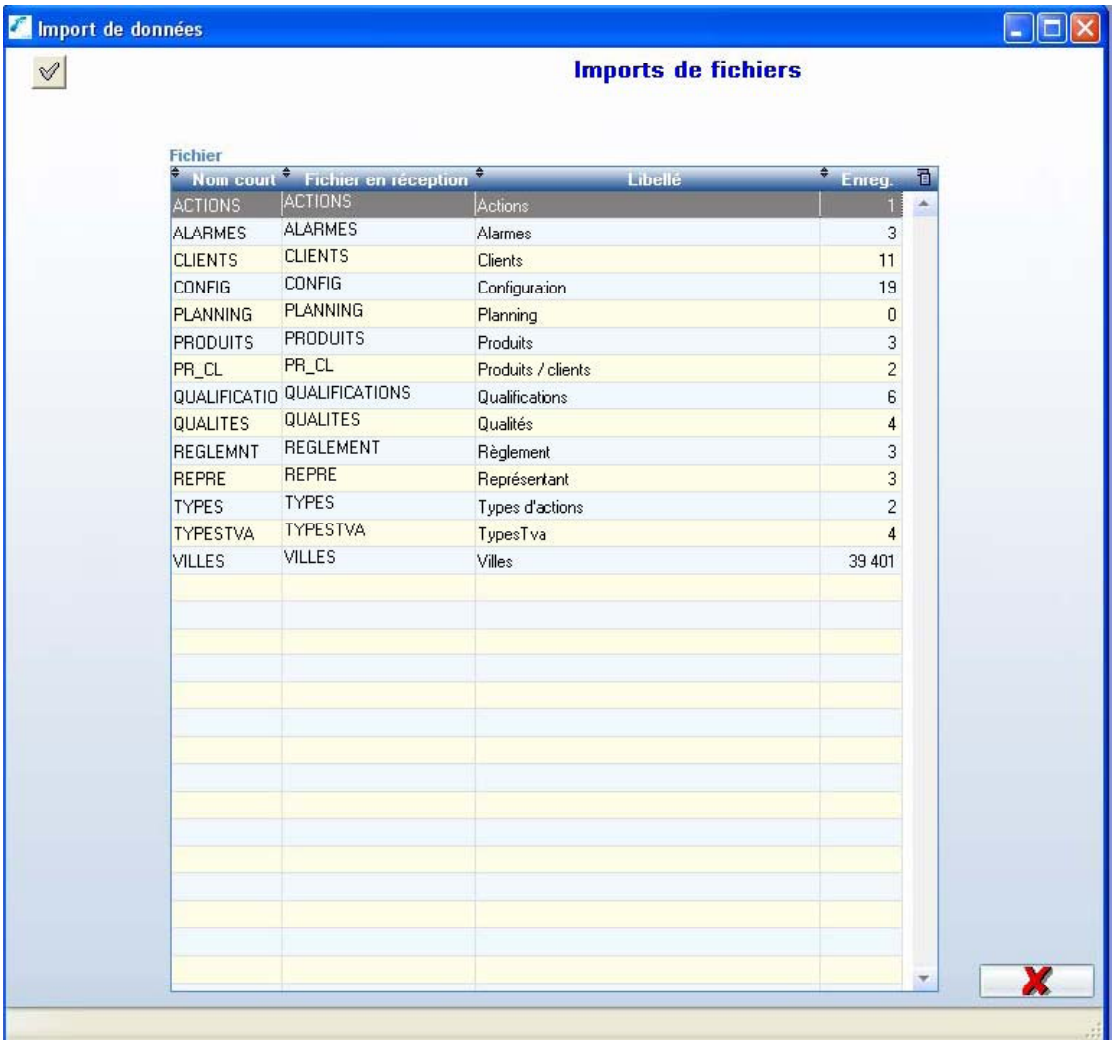
Vous pouvez sauvegarder vos fichier sur un cd par exemple mais il est préférable de faire une sauvegarde globale de tout le répertoire ditel_prospect qui se trouve sur c:\program files



Export Import :

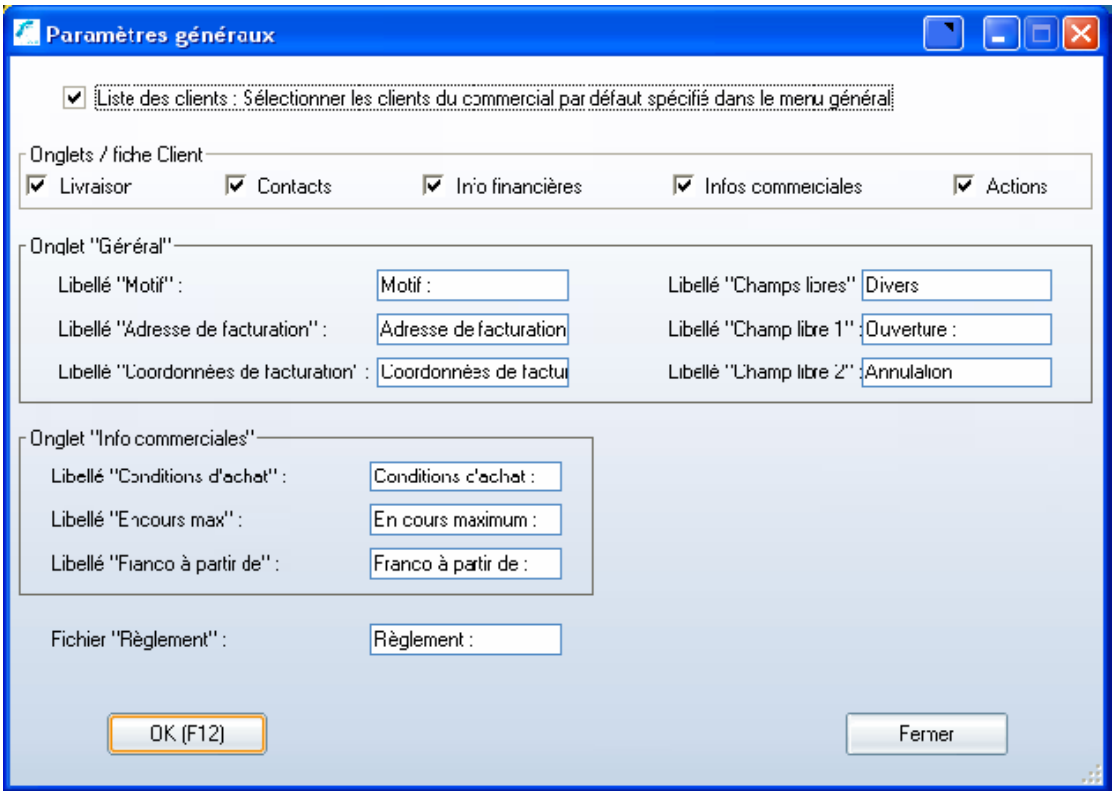
Vous permet d'exporter ou d'importer vos fichiers en format texte vers d'autres applications (réservé à votre service informatique)




Import de données
Imports de fichiers
Fichier
Nom court
Fichier en réception
Libellé
Enreg.
ACTIONS ACTIONS Actions 1
ALARMES ALARMES Alarmes 3
CLIENTS CLIENTS Clients 11
CONFIG CONFIG Configuraion 19
PLANNING PLANNING Planning 0
PRODUITS PRODUITS Produits 3
PR_CL PR_CL Produits / clients 2
QUALIFICATIO QUALIFICATIONS Qualifications 6
QUALITES QUALITES Qualités 4
REGLEMNT REGLEMENT Règlement 3
REPRE REPRE Représentant 3
TYPES TYPES Types d'actions 2
TYPESTVA TYPESTVA TypesTva 4
VILLES VILLES Villes 39 401

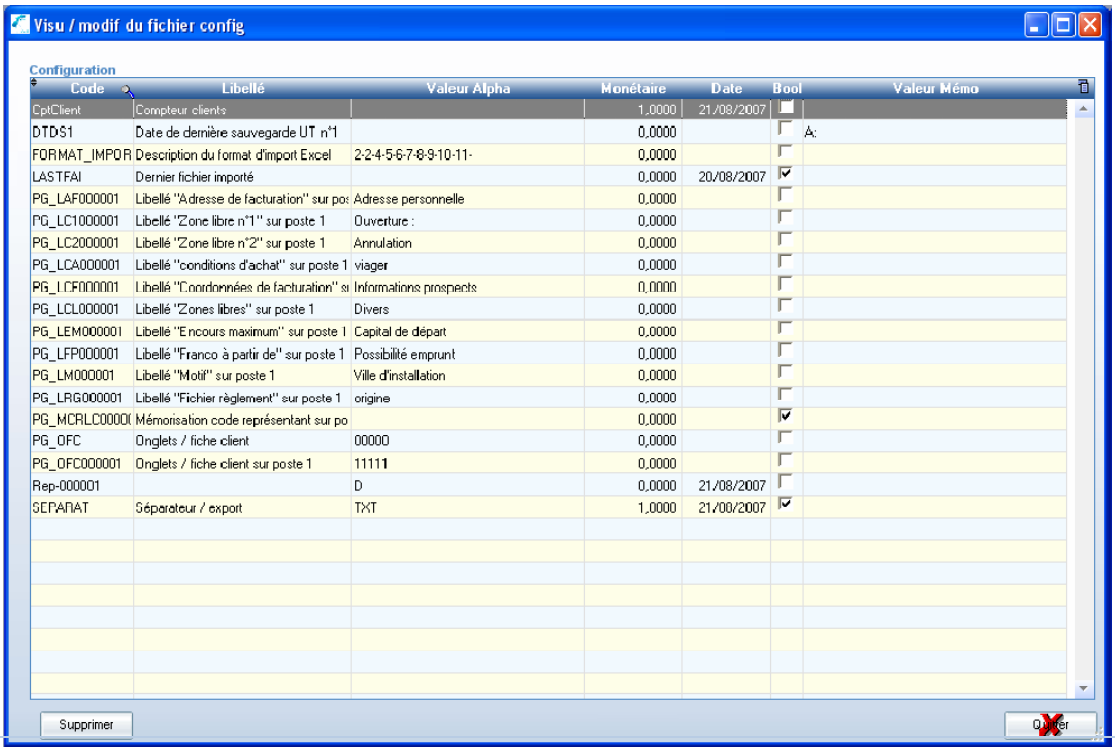
Paramétrages :

Il vous permet de paramétrer votre logiciel en choisissant par exemple de masquer ou d'afficher certaines fonctions : utilisation ou non de certains onglets, libellé des onglets en fonction de votre propre activité commerciale.
Il est important de passer un peu de temps à paramétrer votre logiciel cela facilite grandement son utilisation par la suite.

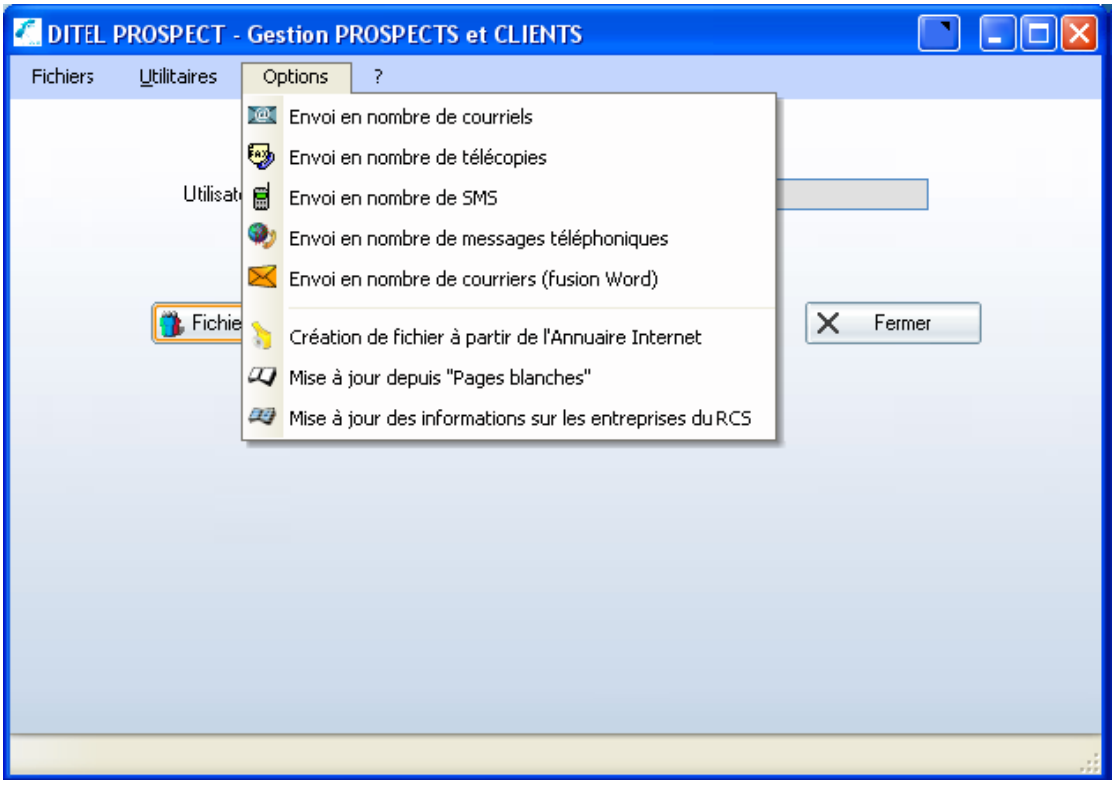


Visu config :

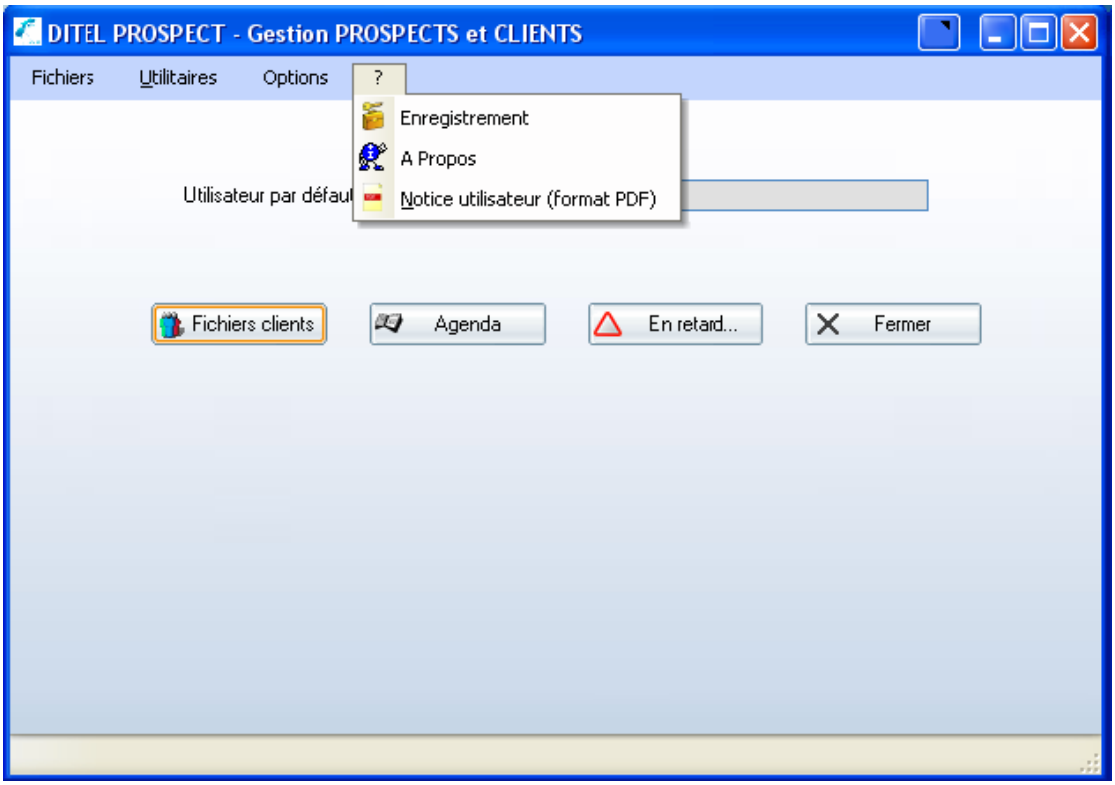
Ne pas modifier, vous risquez de ne plus avoir accès à vos données



Les options sont fournies par les autres logiciels de la gamme Ditel

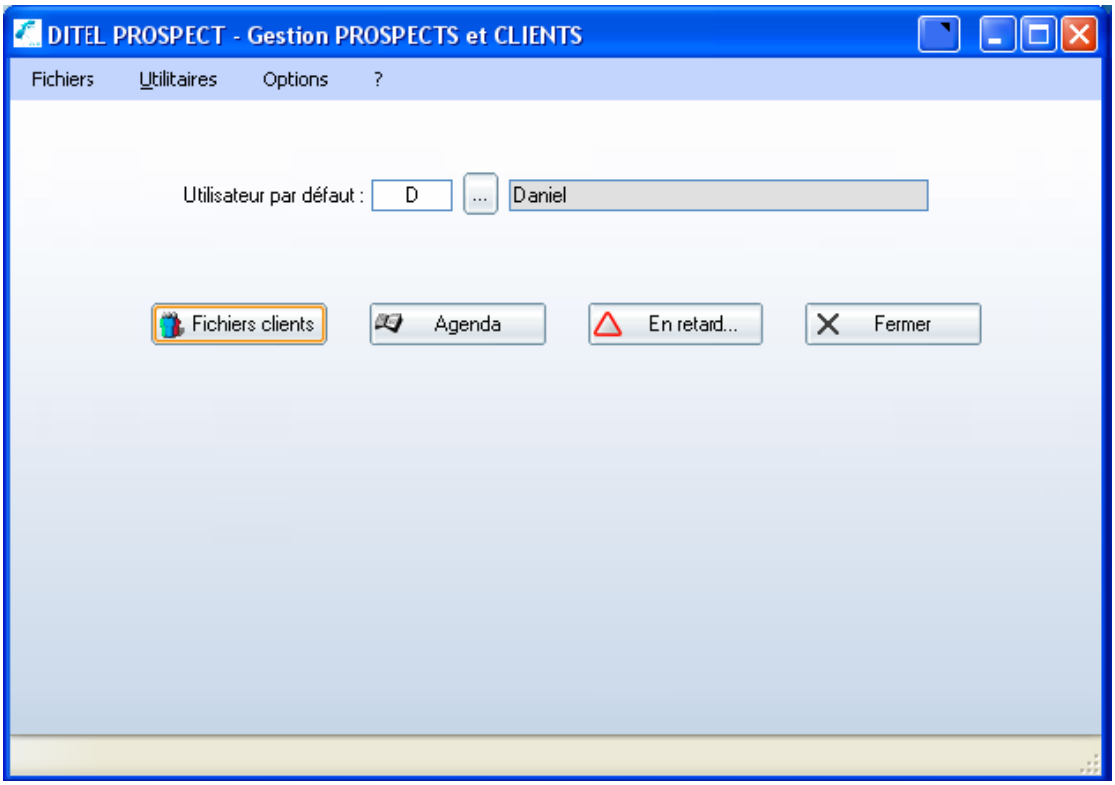


Le Point d'interrogation « ? » vous indique la version du logiciel et ouvre cette notice utilisateur.

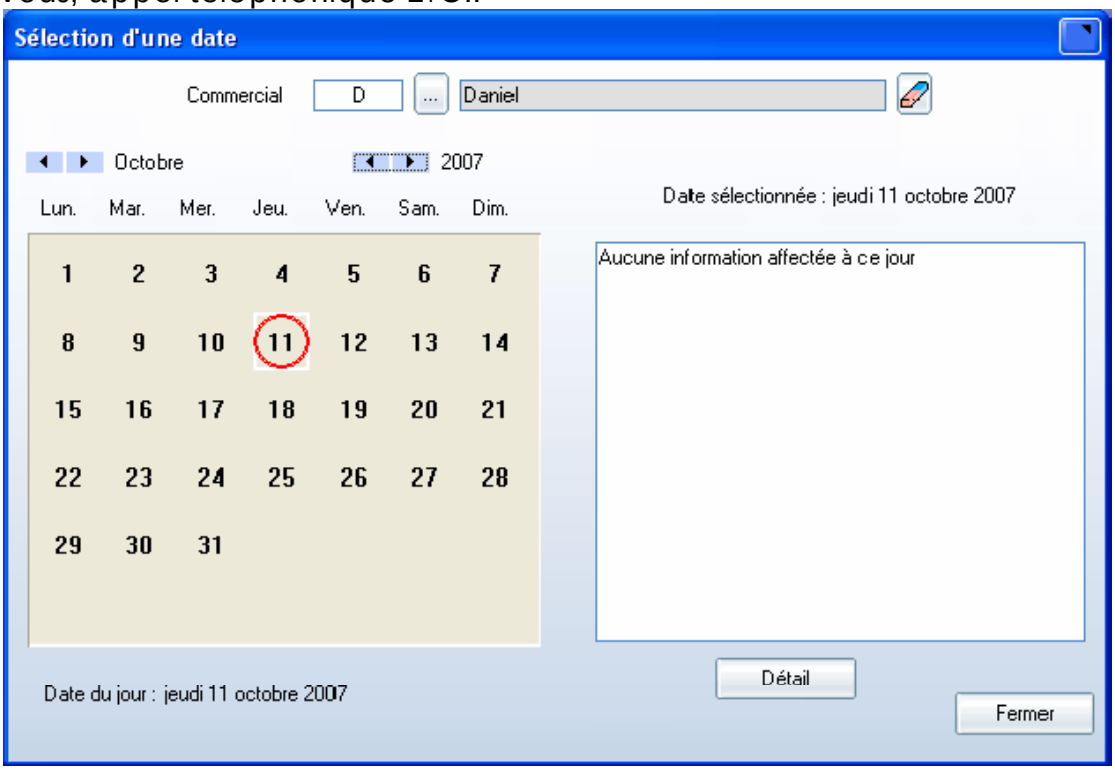


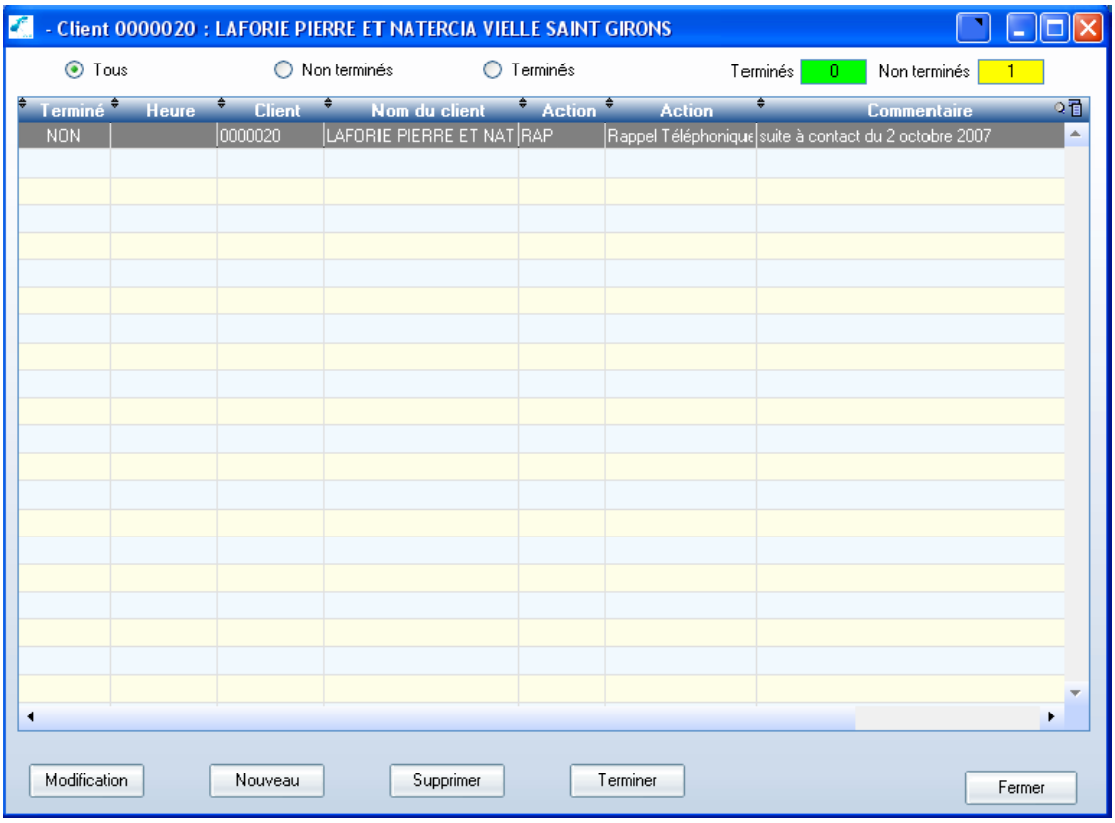
Menu Principal :

Ce sont les 4 boutons qui une fois votre logiciel paramétré en fonction de votre activité vont vous aider avec vos commerciaux à gérer vos prospects et clients

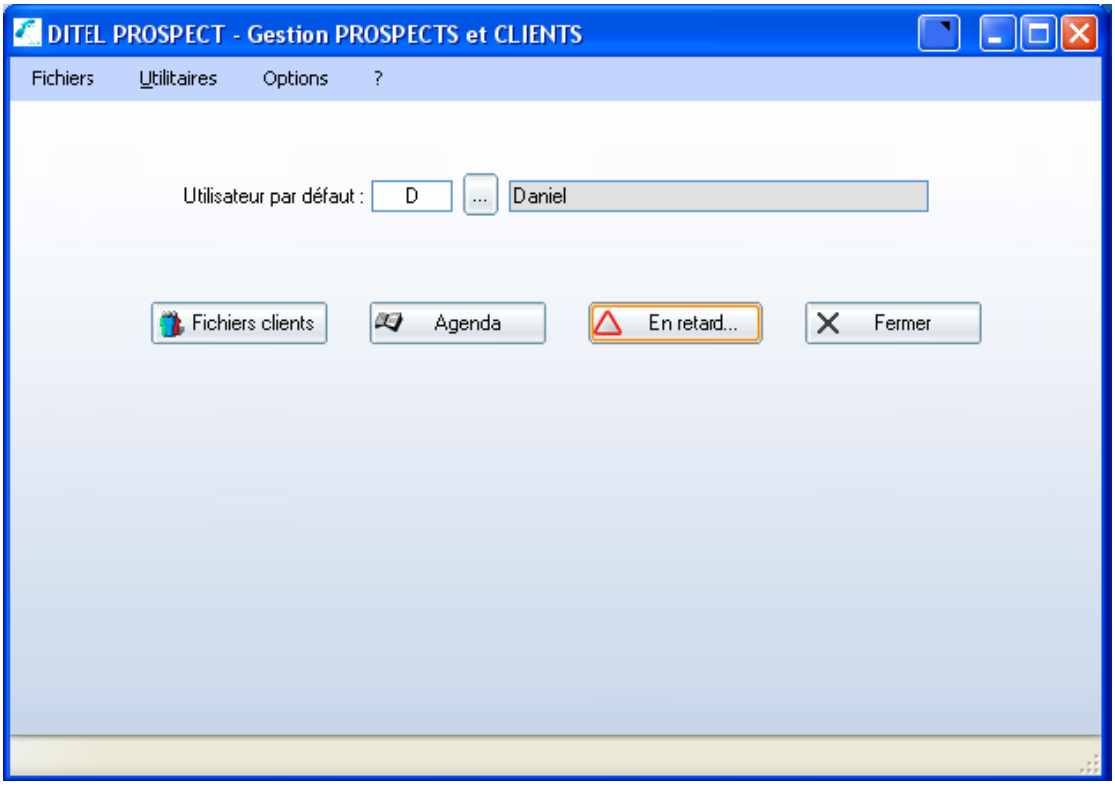


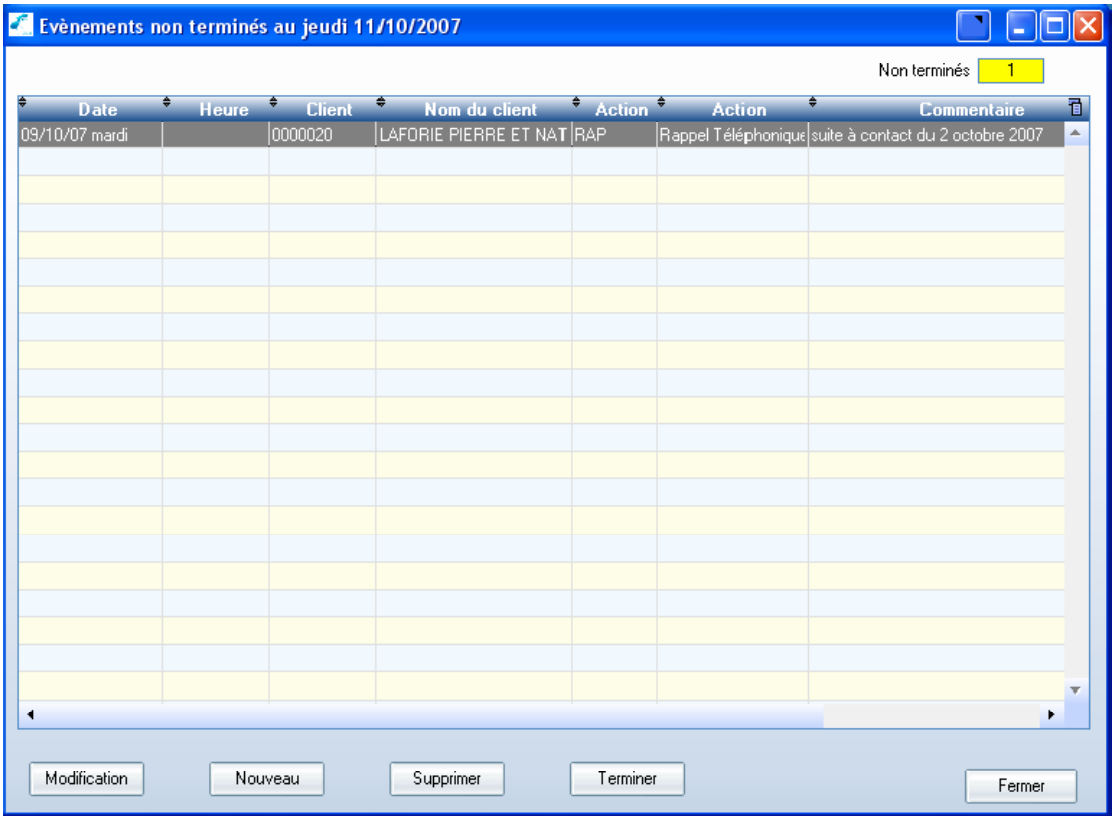
L'agenda vous informe sur les actions à mener dans la journée : Rendez vous, appel téléphonique ETC..





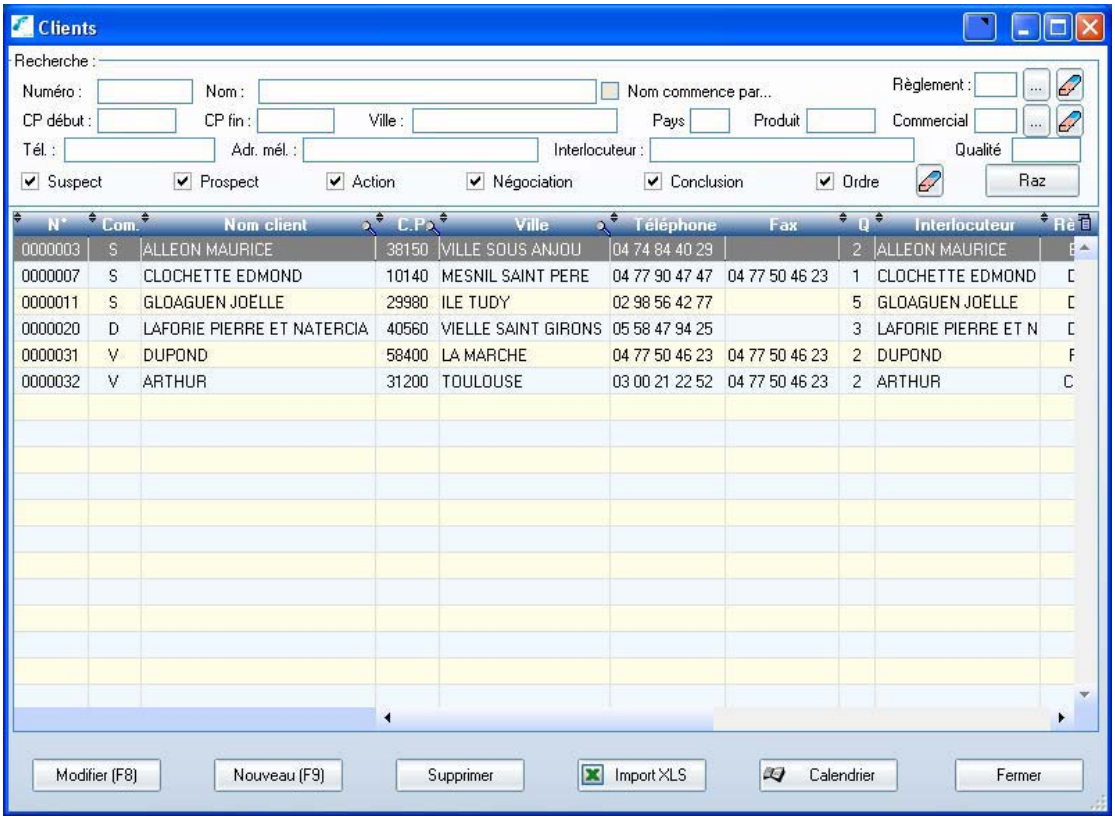
Le bouton en retard vous rappel les actions non terminé à ce jour :



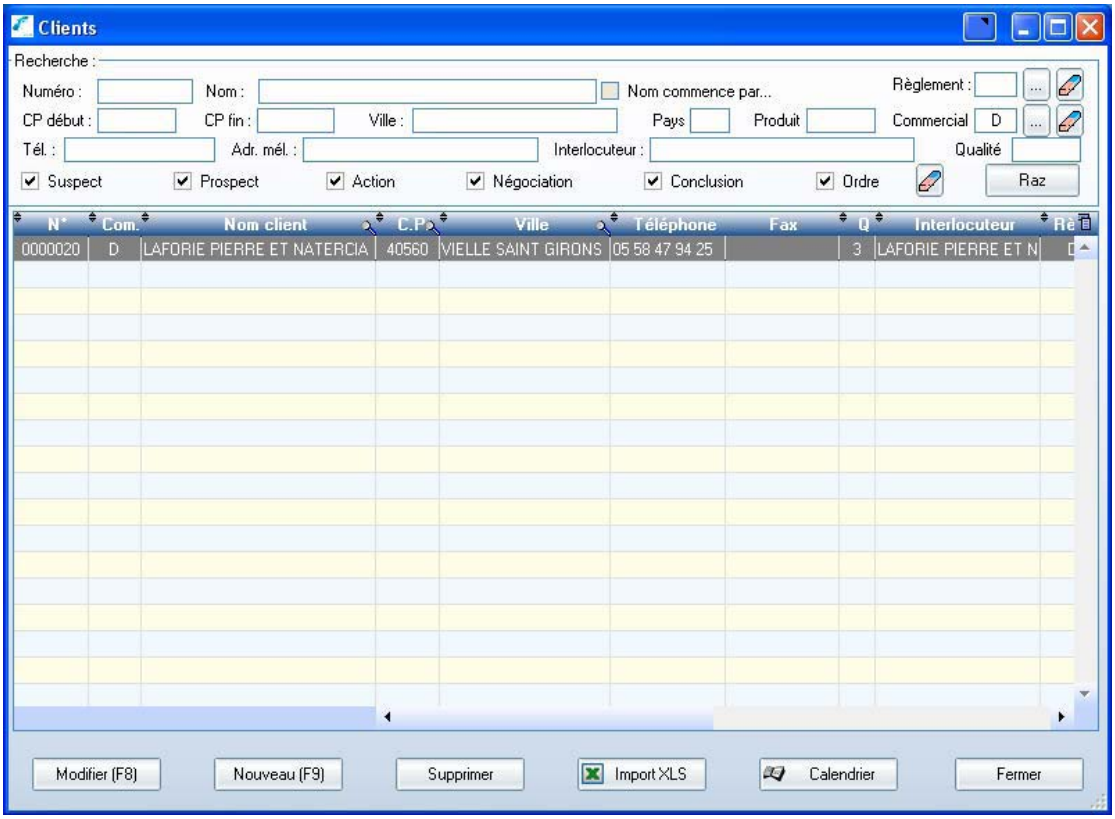


Fichiers clients :

C'est ce que vous avez en permanence sous les yeux, Il contient l'ensemble de vos contacts :



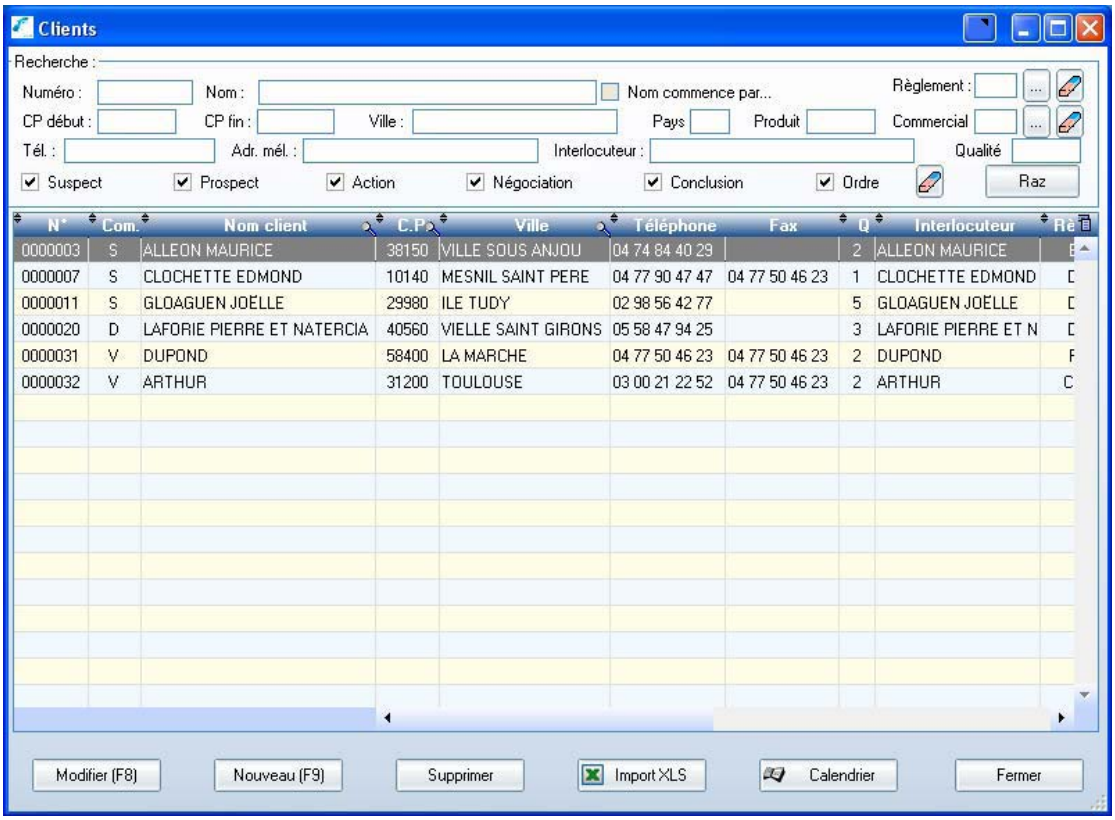
Le haut du tableau est le module recherche c'est le cœur de votre activité : Toutes les zones sont des index de recherche soit globaux soit partiels votre contact téléphonique se présente en vous disant ici monsieur Dupont vous tapez simplement dupon dans la zone interlocuteur pour éviter de lui demander Dupond avec un t ou un d à la fin ?



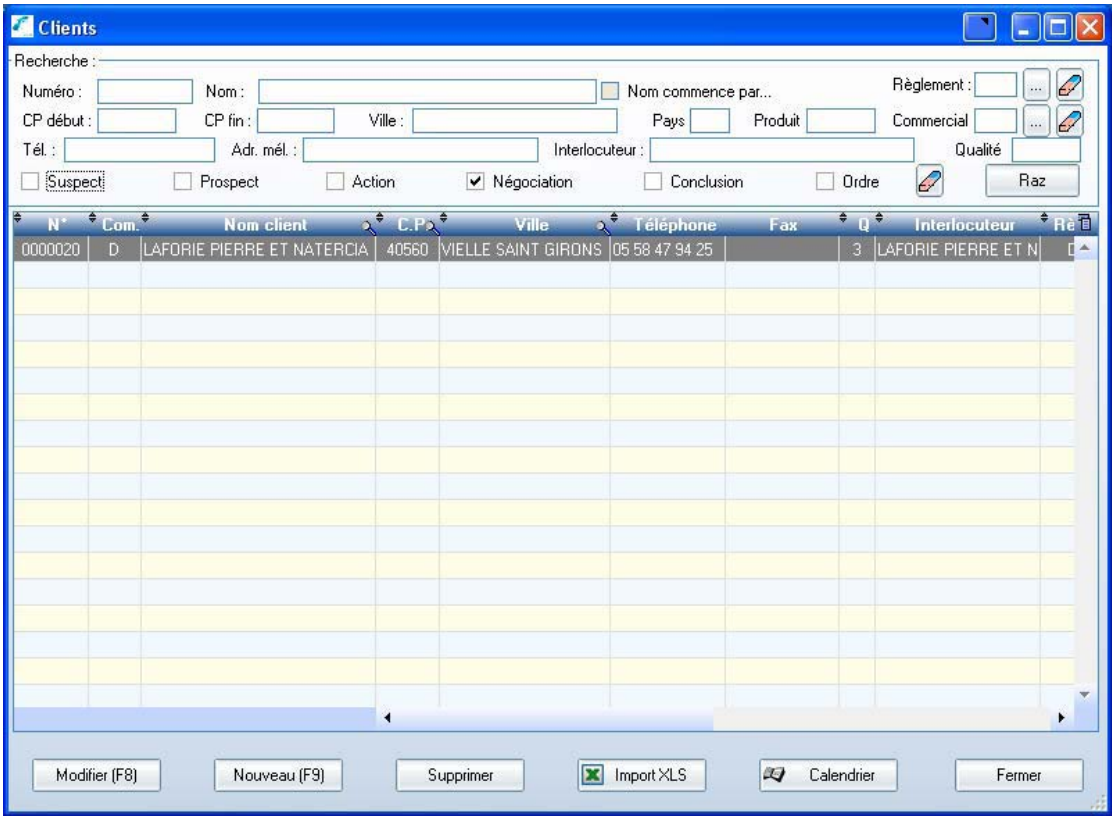
Chaque commercial peut mettre son code s'il ne veut travailler que sur ses fiches Vous pouvez connaître vos prospects par n'importe quel critère de recherche que vous avez défini. Exemple, pour extraire un fichier des prospects qui ont le code article F1 dans Ditel Prospect, il faut :

- Afficher la liste des clients (appui sur le bouton "Fichiers clients" du menu principal).
- Dans la zone "produit" taper "F1"

Mais le plus important est l'aspect avancement de vos négociations inspiré du « SPANCO »
Le SPANCO est l'historique complet de chaque étape de la prospection :
S uspect : l'ensemble des relations possibles
P rospect : une demande une info un contact extérieur
A ction : prise en compte de la demande
N égociation : argumentaire téléphonique, courrier ou autre
C onclusion : la concrétisation de la vente
O rdre : son règlement comptable



Vous pouvez faire apparaître par exemple uniquement les fiches en négociation ;



Les boutons du bas de la fiche vous permettent :

- Modifier : vous ouvrez la fiche se trouvant sur la ligne en surbrillance pour la modifier

- Nouveau : vous enregistre un nouveau prospect

- Supprimer : vous supprimez la fiche se trouvant sur la ligne en surbrillance

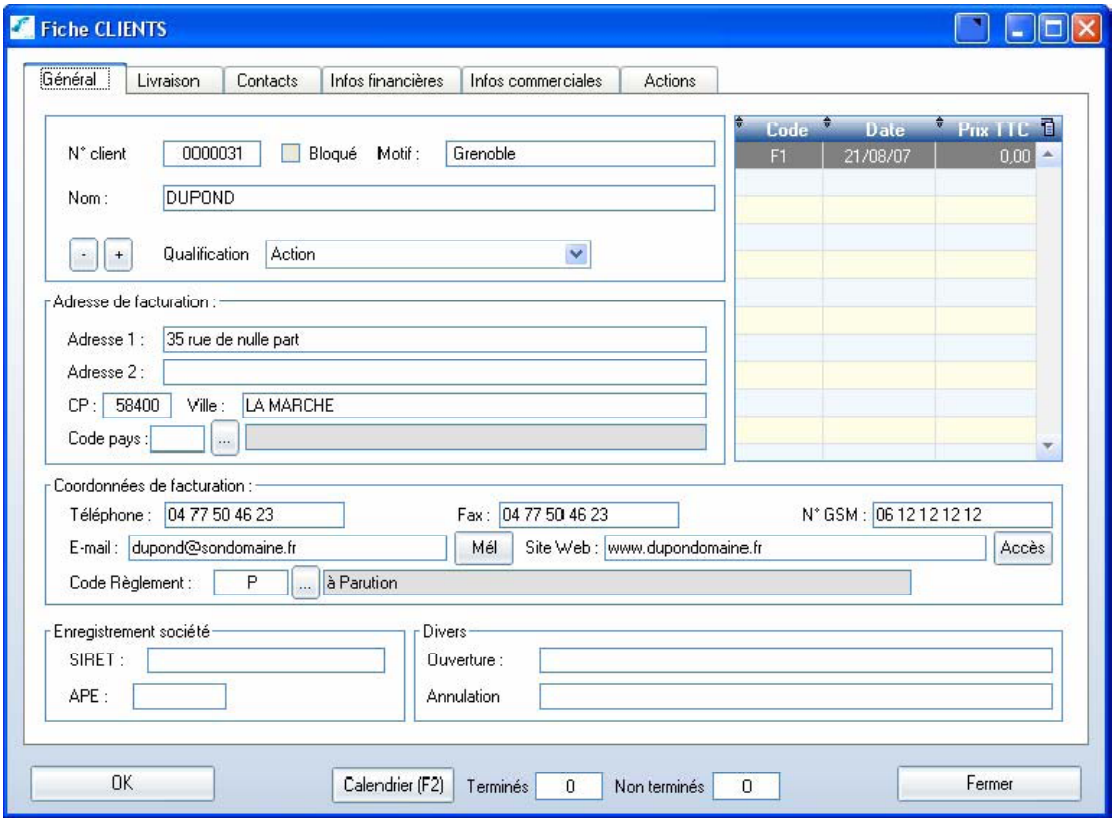
- Import XLS : Importation d'un fichier d'adresses à partir d'Excel
  Vous avez, par exemple, un fichier Excel qui comprend des adresses avec les champs suivants « nom prénom », « rue », « code postal » et « ville » :
  - Le premier traitement va consister à importer les données provenant d'Excel
  - Choisissez « Import XLS », le programme vous demande le nom du fichier Excel à importer.
  - Définissez les positions (colonnes) des champs de votre fichier Excel. Les boutons – et +, situés en haut de la fenêtre, vous permettent de faire "défiler" les enregistrements du fichier Excel et ainsi de vérifier la conformité de votre importation.
  - Lancez l'importation en cliquant sur le bouton « Importer »

- Calendrier : accès au calendrier

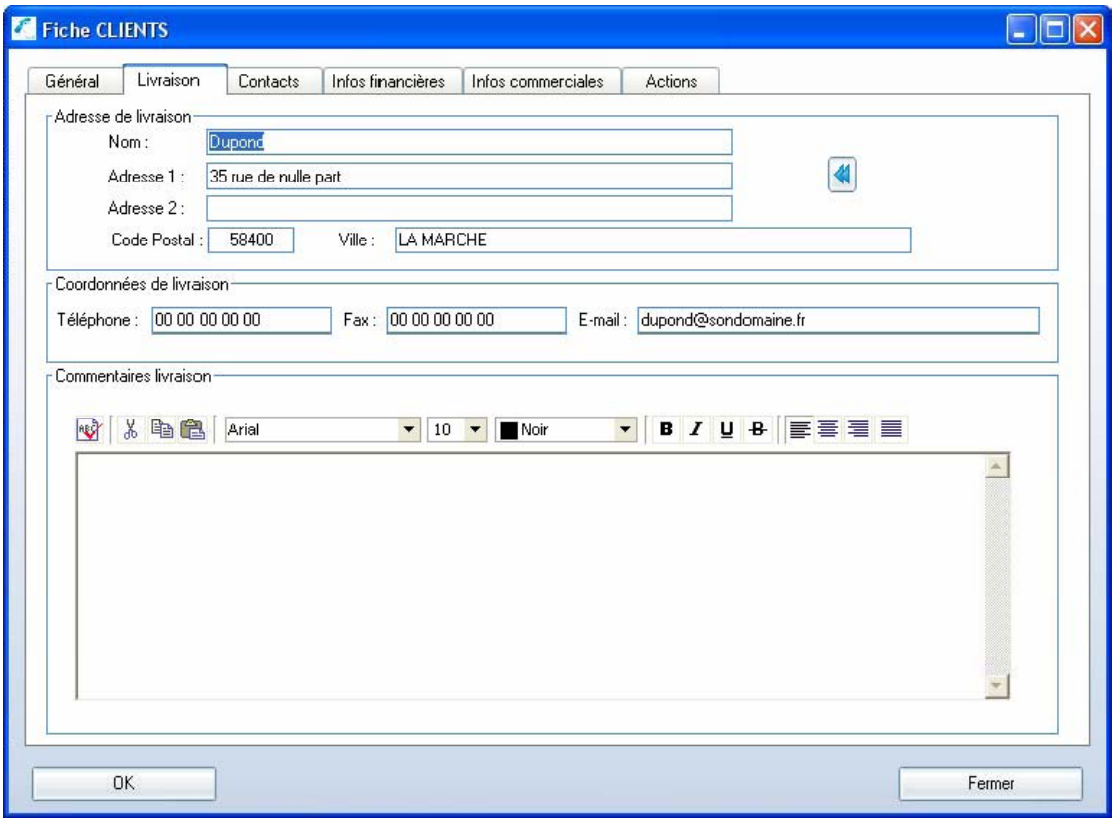
- Fermer : vous revenez au menu principal

La fiche client :

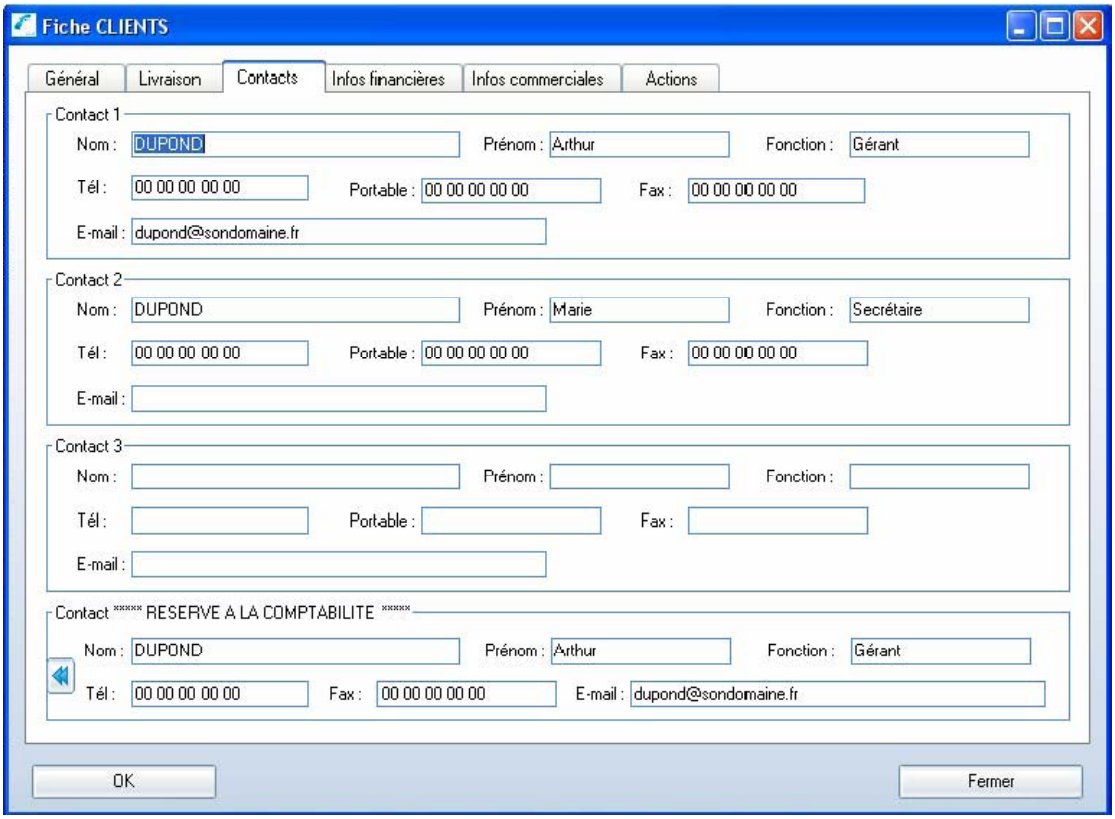
Elle contient l'ensemble des informations concernant le client ou prospect elle est renseignée avec tous les paramètres que vous avez définis au préalable et qui sont propres à votre activité : Général : c'est une vue globale de la fiche client



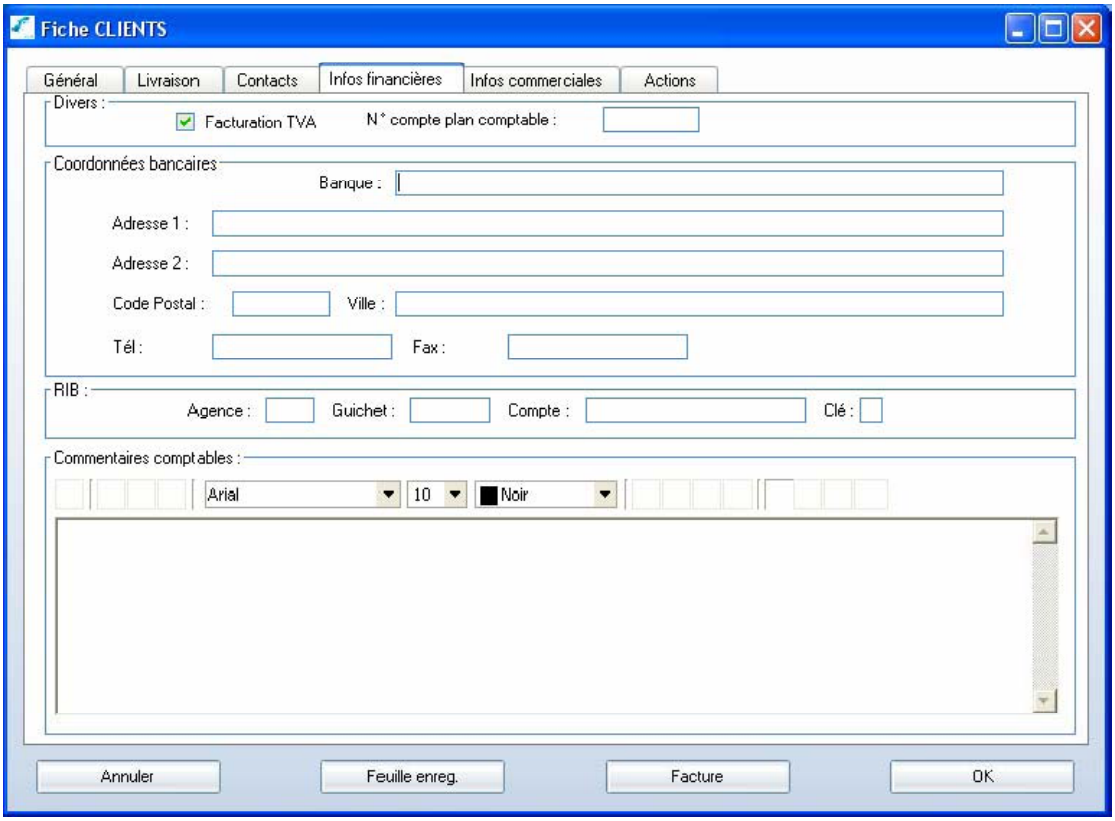
Livraison :



Contact :

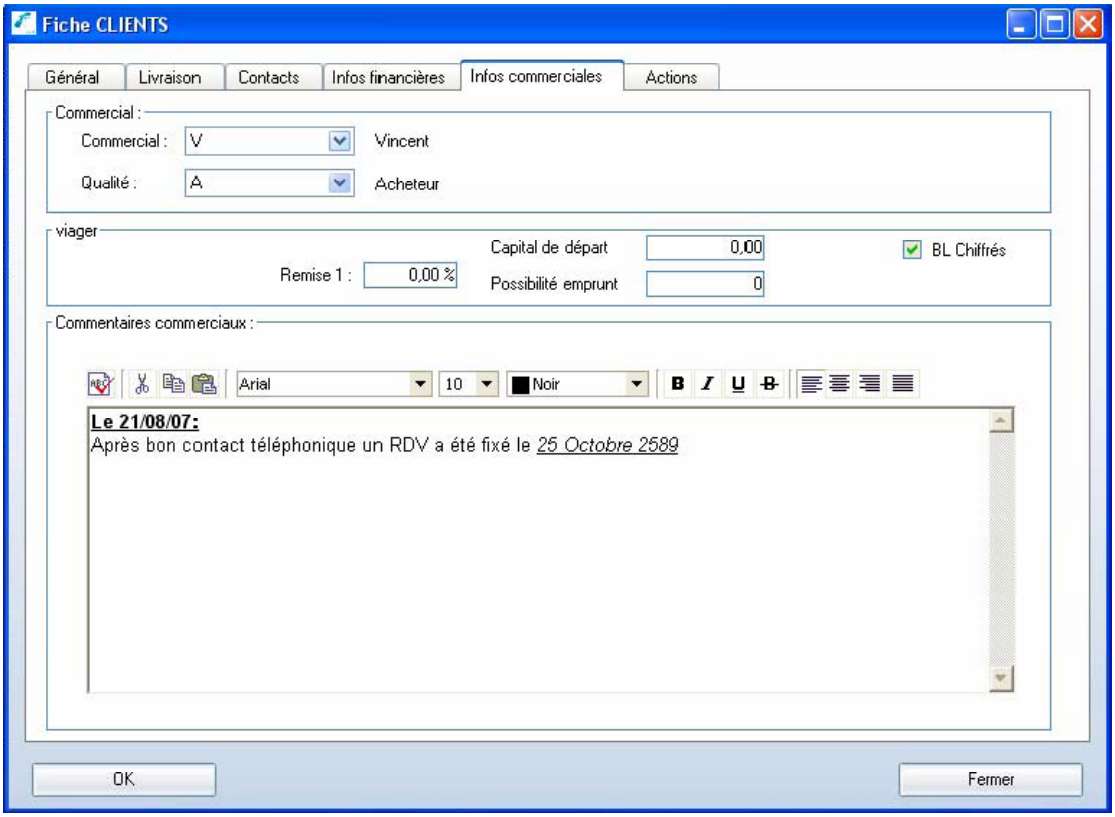


Infos Financières :



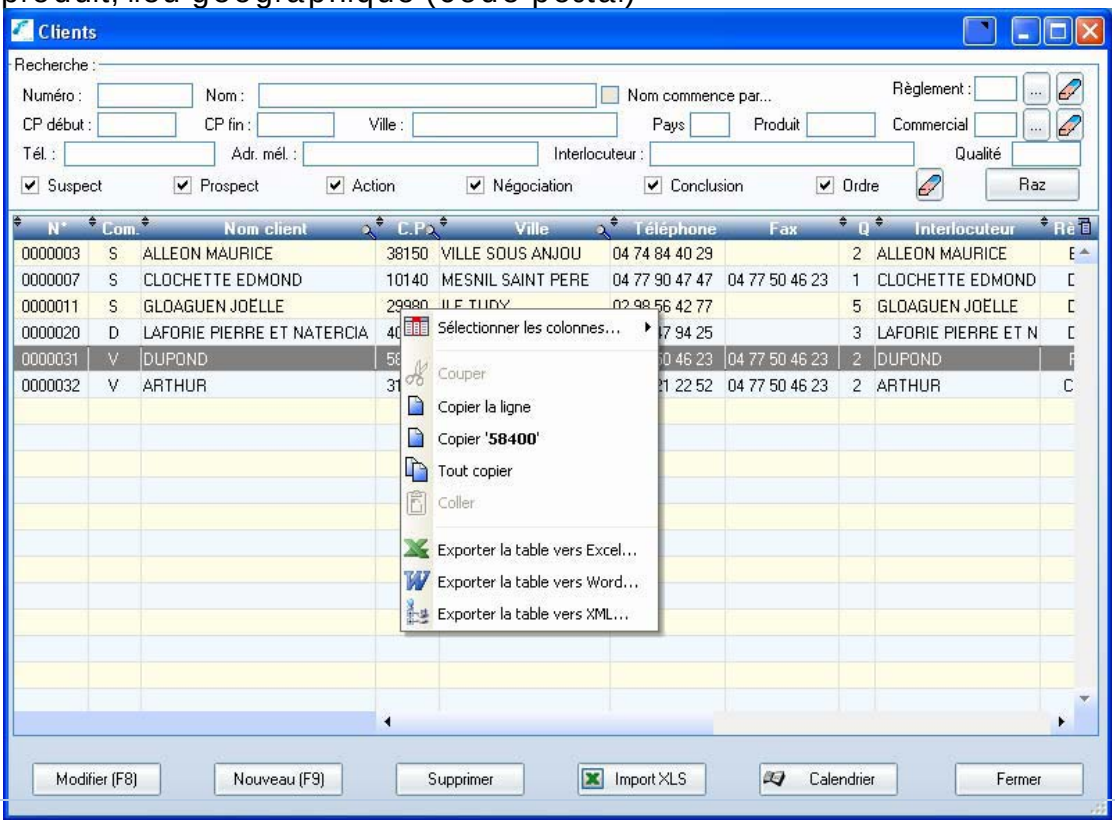
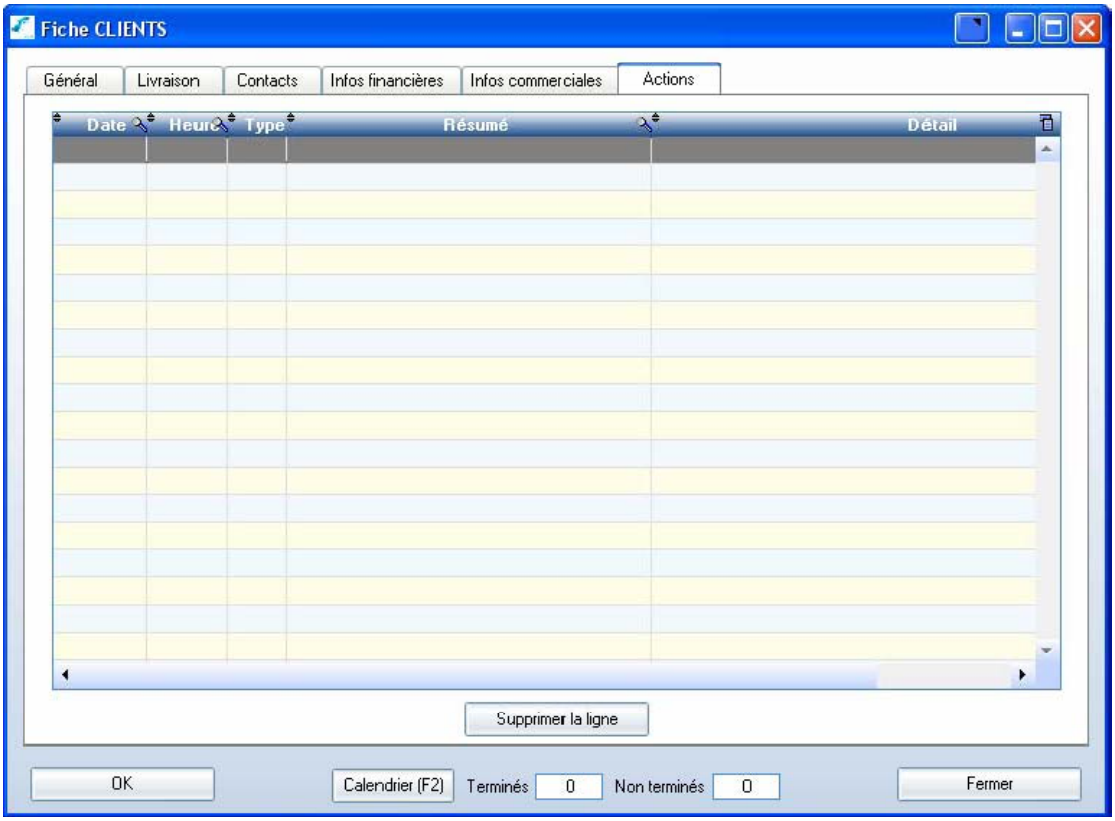
Infos commerciales :

C'est là que vous renseignez un résumé de vos conversations ou un copié collé d'un document reçu par mail par exemple



Impression :

Pour le commercial voulant avoir leur fichier sur papier un clic droit : permet d'exporter la table vers Excel sur n'importe quelle sélection ; produit, lieu géographique (code postal)



Un résumé des actions effectuées peut être mémorisé dans la fiche action : facture contrat etc.